

CŁOS

KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW
MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * DIE KAUFMANNSSTIMME * LA VOIX DE COMMERCE

Rok IV.

Łódź, dnia 1 marca 1929 r.

Nr. 5.

Klub Towarzyski

przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi, Piotrkowska 73.

Niniejszem zawiadamiamy, że co czwartek, o godzinie 9-ej wieczorem, odbywać się będą
w lokalu Klubu Towarzyskiego

Wieczory Towarzyskie Gry w Loteryjkę

Wstęp wolny dla członków, ich rodzin i wprowadzonych gości.



W połowie maja b. r. nastąpi uroczyste otwarcie Powszechnej Wystawy Krajowej w Poznaniu, która stać się ma potężną manifestacją rozwoju gospodarczego, kulturalnego i społecznego Polski w okresie 10 lat niepodległego bytu. Będzie to niewymowne świadectwo sił żywotnych społeczeństwa wobec swoich i obcych.

W uroczystym dniu tym każdy z nas będzie chciał oderwać się myślą od bieżących spraw i cofnąć się wstecz do minionych dziesięciu lat wysiłków, do tych tak już dziś dawnych czasów, kiedy rozpoczęliśmy dopiero pracę nad odbudową kraju naszego.

Prasa polska już od szeregu miesięcy mobilizuje na ten dzień swoje siły, szykuje się szereg wydawnictw pamiątkowych, gdzie mają być zgromadzone cyfry, daty i fakty z okresu ubiegłego dziesięciolecia. Każde z czasopism stara się prześcignąć inne w tej robocie.

Do tych szlachetnych zawodów staje także „Głos Kupiectwa“ apelując przytem o poparcie i pomoc do swoich przyjaciół, abonentów i czytelników. W ciągu trzech lat istnienia naszego pisma opublikowaliśmy szereg wydawnictw specjalnych. Czytelnicy nasi mają więc miarę naszej pracy i mogą zgóry nam wierzyć, że wydawnictwo przygotowywane obecnie nie będzie najgorszym wśród innych podobnych. Ambicją naszą jest — żeby było lepszym, a w każdym razie powinniśmy pobić nim rekord naszych własnych dotychczasowych wydawnictw.

Cykl artykułów zilustruje w wyczerpujący sposób dorobek handlu polskiego w ubiegłym dziesięcioleciu. Będą to przytem materiały najbardziej miarodajne z pośród tych, które w dzisiejszych warunkach można zgromadzić. W szczegóły stosunków gospodarczych w Polsce niepodległej pozwolą wejść liczne opisy z życia poszczególnych przedsiębiorstw, wreszcie ogłoszenia.

Opis historii powstania i pracy w ubiegłym dziesięcioleciu poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowo-handlowych stanowić powinien najlepszą, bo żywą ilustrację warunków, w których formowało się i formuje nasze życie gospodarcze.

Dlatego też postanowiliśmy w niniejszym wydawnictwie specjalnie rozwinąć dział opisów.

Raz jeszcze apelujemy do naszych przyjaciół o współudział w tej naszej robocie.

„GŁOS KUPIECTWA“

REDAKCJA NACZELNA

(—) Dr. Józef Sachs. (—) Mieczysław Kołtoński.

GŁOS

KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Nr. 5. (Rok IV)

Łódź, 1 marca 1929 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

Prenumerata kwartalna wynosi z przes.
poczt. w kraju 6 zł.

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Redakcja i Administracja

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 73

tel. 24-35 i 1-70.

Ogłoszenia jednorazowe 1/1 str. zł. 150.—

" " 1/2 " " 75.—

" " 1/4 " " 40.—

Korespondenci - Przedstawicielstwa

GDĄŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10b.

KRAKÓW — Stanisław Górowski, Powiśle 12, tel. 10-60

LWÓW — B. Habergritz; Kazimierzowska Nr. 17, tel. 6-45

POZNAŃ — Jan Kozubski; Św. Wojciecha 2, tel. 29-03

WARSZAWA — Wł. Besterman, Przeskok 4, tel. 45-48

ATENY — Aleksander Śliziński; Chambre de Commerce Greco-Polanaise Rue Solon

GENEWA — Jerzy Kweitman, 55 Bd 16. Bd. du Pont d'Arve

LIPSK — Ludwik Krotoski, Gellerstr. 7, konsulat polski

MANCHESTER — Aleksander Rosenbaum, 100, King Street, tel. Central 24-13

WIEDEŃ — Dr. M. Lichenstein, Michelstr. 14, tel. 12-0-45.

Z treści numeru:

Obciążenie podatkowe kupiectwa w budżecie.

Wynalazczość na tle bilansu handlowego.

Czy możemy handlować z Sowiecami?

Traktaty polsko-łotewskie.

Obciążenie podatkowe kupiectwa

na tle budżetu na rok 1929

Wacław Wiślicki, poseł na Sejm

Sytuacja gospodarcza jest niewątpliwie w dzisiejszej chwili dość poważna. Wynika to nie z tego że w Polsce polityka jest zła, nie z tego, że u nas są pewne zagadnienia, które nie są rozstrzygnięte, ale konjunktura ekonomiczna w świecie całym ulega pewnemu wstrząsowi i uregulowanie zagadnień powojennych nie może być jeszcze w ciągu najbliższego czasu załatwione. Zagadnienie popytu i podaży nie jest jeszcze w ten sposób rozstrzygnięte, jak to być powinno.

Upadek miast.

Nie ulega kwestji, że sytuacja miast polskich jest zła i że miasta te są więcej spauperyzowane, aniżeli inne miasta w świecie. Dotychczasowa polityka w stosunku do miast — konsekwencja dawnych rządów — wszystko, co dziś odkrywa przy czytaniu dawnych umów i haseł politycznych, to wyzysk miast w stosunku do wsi dla otrzymania odpowiednich głosów w tej wysokiej izbie. To są konsekwencje dzisiejszej strasznej pauperyzacji ludności miejskiej, która rzeczywiście nie jest w stanie wytrzymać na swoich plecach tego wszystkiego, czego budżet i potrzeby Państwa wymagają. A jak ona się przedstawia w rzeczywistości, przytoczę na to kilka cyfr.

Sprawozdanie Ministerstwa Skarbu, wykazuje, że obciążenie w ca-

łej sumie podatku dochodowego wynosi dla miast 82,5 proc., a dla wsi 17,5 proc.

Przemysł i handel na wszystkie potrzeby Państwa w daninach publicznych płaci 32 proc., rolnictwo zaś 7 proc.

Nadmierne obciążenie podatkowe.

Dla uwypuklenia zjawiska przytoczę, że obciążenie drobnego sklepikarza III kategorii handlowej wynosi rocznie w podatku przemysłowym i dochodowym plus 10 proc. — razem 472 zł., kiedy 15-to hektarowe gospodarstwo rolne płaci wszystkiego 29 złotych.

Jest rzeczą jasną, że w podatkach pośrednich nie poruszam samorządowych, bo to kwestja inna, w których miasta biorą znaczny udział. Weźmy statystykę konsumpcji tytoniu czy spirytusu, konsumpcja ta na wsi bardzo się obniżyła na rzecz powiększenia jej w miastach. Jest jeszcze inne zjawisko, a mianowicie: zjawisko tajnego odpędu spirytusu na wsi, uszczuplające dochody skarbu, a również i pewien szmugiel tytoniu.

Trzeba się liczyć z tem, że traktat niemiecki przyjdzie teraz czy trochę później, fakt faktem, że się zbliżamy do traktatu i że w tym momencie na arenę w Polsce wystąpi kupiec niemiecki — eksporter, który zechce zgniebić kupca polskiego. I ten kupiec nasz, któ-

ry dziś jest tak obciążony ustawami socjalnymi, skarbowymi i odczuwa brak kredytu, nie będzie mógł wytrzymać tej walki w stosunku do przemysłu krajowego.

I dlatego zagadnienie obciążenia podatkowego, zagadnienie dania kredytów, zagadnienie podtrzymania w mieście handlu leży w interesie właśnie naszym, ażebyśmy mogli odparować dumping, który do nas Niemcy będą stosować.

Podatek obrotowy.

W dobie kultu p. Wojciechowskiego tośmy mieli spółdzielczość, w dobie wojującego antysemityzmu, to było „odżydzanie handlu”, w dobie Grabszczyzny tośmy mieli „wszystko dla skarbu”, później przyszła moda na „racjonalizację”. Obecnie mówi się o etatyźmie i interwencjonizmie.

Dziś jest taka sytuacja, że nie możemy się zorientować, kto właściwie sabotuje reformę podatków, czy opozycja, czy też ci, którzy chcą tę sprawę przeprowadzić.

Zagadnienie kredytu.

Nie ulega kwestji, że zagadnienie kredytu ma pierwszorzędne znaczenie. Kredyt, dla handlu przeznaczony, jest zupełnie minimalny, a dla kupiectwa żydowskiego prawie że go niema.

Etatyzm.

Trzecie zagadnienie, które jest zagadnieniem par excellence nas interesującym jako kupców, jest zagadnienie etatyźmu.

Jest rzeczą niewątpliwą, że zagadnienie etatyźmu jest zjawiskiem które w Europie było aktualnem może 80 lat temu, i które z punktu widzenia interesów Państwa i życia gospodarczego zostało tam zlikwidowane.

Faktem jest, że do nieprzygotowanej i spauperyzowanej ludności miast, podkrada się dzisiaj ingerencja administracyjna, chcąc kierować zagadnieniami gospodarczymi. Ze względu na mój indywidualizm i ze względu na przyglądanie

się tym eksperymentom, które Wschód robi i które chciały najróżniejsze inne państwa po wojnie wprowadzić; my tego eksperymentu musimy się wyrzec. A pozątem, jeżeli stanąć na stanowisku etatyźmu i tych młodych ekonomistów, którzy propagują ten etatyźm, to trzeba sobie powiedzieć, że jest kwestja, co my zrobimy z tą ludnością, której się zabiera i chciałoby się zabrać warsztaty pracy. Jaką my jej robotę damy? Na to młodzi ekonomiści nie odpowiadają. Nie ulega żadnej kwestji, że etatyźm w pierwszej linii uderza w żydostwo, które nie ma innego zajęcia, i którego nie wciągnięto do pracy w administracji państwowej.

Jest to zagadnienie, które zgodnie z oświadczeniem Pana Premiera Bartla będzie powoli likwidowane, ale faktem jest, że poczynania, które są w tym kierunku robione zatrwają opinię publiczną, i stwarzają chaos, który absolutnie żadnego rezultatu nie daje.

(Z przemówienia w Sejmie)

Wspólnym frontem!

W poprzednim numerze „Głosu Kupiectwa” zamieściliśmy cykl artykułów i enuncjacji, dotyczących niezmiernie obecnie aktualnych zagadnień etatyźmu, propagowanego przez t. zw. „front gospodarczy”, t. j. przez grono wyższych urzędników resortów gospodarczych. Z całym zadowoleniem zamieściliśmy w szeregu enuncjacji tych pod ogólnym tytułem „Dwa fronty gospodarcze” również i autorytatywne oświadczenie p. Ministra Skarbu Czechowicza, złożone w porozumieniu z p. premierem Bartlem i w imieniu Rządu jako całości — na jednym z ostatnich posiedzeń plenarnych sejmu.

Jakkolwiek z niemi polemika wydaje nam się zgoła bezcelową. Z tem większem zadowoleniem podkreślić możemy niezmiernie autorytatywne oświadczenie, które p. Minister Skarbu, Czechowicz, w porozumieniu z p. premierem i w imieniu Rządu jako całości, złożył w tych sprawach na wstępie swego ostatniego przemówienia na plenum Sejmu.

P. Minister Skarbu wypowiedział się nietylko w stanowczy sposób za rozwojem gospodarczym Polski, opartym na inicjatywie prywatnej, której „administracja urzędnicza na dalszą metę nie potrafi nigdy dorównać”, ale określił również bardzo wyraźnie granice tego etatyźmu, który w obecnych warunkach uważany jest przez rząd za potrzebny, a poniekąd nawet konieczny. Etatyźm ten, według słów p. mi-

nistra, można określić jako „pionierską działalność rządu w tych wypadkach, kiedy braknie inicjatywy i funduszy prywatnych, w grę zaś wchodzi zagadnienia gospodarcze, które nie cierpią zwłoki”. Ponadto rząd może być zmuszony przez okoliczność do objęcia w swoją administrację przedsiębiorstw, które są szczególnie wobec skarbu zadłużone, ale „polityka nasza pójdzie po linii stopniowego wycofywania się z tych wszystkich interesów, które mogą być przekazane kapitałowi prywatnemu”.

Nie ulega wątpliwości, że ustalone w powyższy sposób linje wytyczne zasadniczo, jeśli pominiemy ewentualne szczegóły wykonania, nie mogą budzić poważniejszych zastrzeżeń.

Przeciwnie, uważać trzeba za rzecz niezmiernie szczęśliwą, że w rezultacie długotrwałej, niezmiernie roznamiętniającej opinii publicznej, dyskusji p. minister skarbu w imieniu całego rządu uznał za wskazane złożyć właśnie tego rodzaju wiążące oświadczenie, które z pewnością stanie się w szerokich sferach czynnikiem uspokojenia.

Wystarczy bowiem przypomnieć niedawne również napastliwe jak lekceważące w stosunku do wszelkiej inicjatywy prywatnej wystąpienia, by zrozumieć, jaka przepaść dzieli je od deklaracji, która została złożona w imieniu gabinetu przez p. ministra Czechowicza. Nie znajdujemy też w wywodach p. ministra ani cienia tego agresywnego światopoglądu, który przez kupiectwo musi być zwalczany, jakoby jedynie gospodarka organów państwowych mogła być uznana za planową i racjonalną i z tego względu powołaną była do odgrywania w stosunku do gospodarki prywatnej na każdym kroku roli mądrego men-

tora. P. minister skarbu nie tylko się z temi koncepcjami nie zsolidaryzował, ale wręcz odwrotnie stanowczo odseparował się od nich.

Zwracamy uwagę na te momenty oświadczenia min. Czechowicza, ponieważ stanowisko takie umo-

żliwiłoby stworzenie wspólnego frontu: rządu i życia gospodarczego.

Koordinacji takiej wymaga obecna sytuacja gospodarcza państwa, której za pomyślne uznać nie można!
MK.

Czy możemy handlować z Sowietami?

Państwowy instytut eksportowy proponuje rządowe gwarancje kredytów eksportowych dla Rosji

Sprawa udzielania rządowych gwarancji kredytów eksportowych przy wywozie towarów do Rosji Sowieckiej oddawna stanowi temat dyskusji na Zachodzie Europy, przyczem rządy poszczególnych państw różnie się do niej ustosunkowały. Naogół trzeba stwierdzić, że w większości krajów europejskich stanowisko zajęte raczej negatywne, wychodząc z założenia, że gwarancja udzielona przez rząd eksporterom towarów do Rosji jest formą kredytu dla rządu Sowietów, kredytu, którego udzielanie jest z rozmaitych względów nie wskazane. Przyczyny dla których Sowiety znalazły się izolowane od źródeł kredytowych świata leżą przede wszystkim w ustroju samym państwa, pozatem zaś w politycznym stosunku Sowietów do świata kapitalistycznego.

Sama idea gwarancji rządowych przy eksporcie do Rosji powstała stąd, że transakcje handlowe z Rosją Sowiecką z powodu monopolu handlu zagranicznego w tym państwie, uważano za obciążone 100 proc. ryzykiem politycznym. Ponieważ jedynym nabywcą towaru Rosji Sowieckiej i dłużnikiem było państwo przeto, egzekutywę wierzyciela w stosunku do Sowietów mogło przejąć na siebie również tylko inne państwo, będące równorzędnym czynnikiem na płaszczyźnie międzynarodowego współżycia narodów.

Stąd też wydaje się słusznym, że wszelkiego rodzaju prywatno-prawne korporacje nie chętnie wchodziły w rolę wierzyciela Sowietów o ile odnośny rząd nie gwarantował im wypłacalności dokumentów dłużnych wystawianych przez Wniesztorg.

Poglądy te do pewnego stopnia przyczyniły się do izolacji kredytowej Rosji Sowieckiej i stworzyły wokół jej rynku zagranicznego specyficzną atmosferę niedowierzania w świecie handlowym, niezupełnie jednak uzasadnioną.

Inaczej względem kredytów towarów do Rosji ustosunkowały się tylko 2 państwa, t. j. Niemcy i Austria.

W Niemczech w roku 1926 i 27 został stworzony znaczny aparat operujący dużymi środkami finansowymi specjalnie dla celów finansowania eksportu rosyjskiego znany pod nazwą „Plan „C” w ogólnym systemie gwarancji i ubezpieczeń kredytów eksportowych niemieckich. Nie będziemy odświeżać tej powszechnie znanej historii o przebiegu funkcjonowania tego aparatu zaznaczamy tylko, że jakkolwiek sfery gospodarcze Niemiec nie były całkowicie zadowolone z wyników, to jednak

przy pomocy tego systemu sprzedano do Rosji towarów za blisko pół miljarde marek na kredyt od 2—4

lat, co miało swój wpływ dobroczynny na stojący przed grozą zacieśnienia rynków odbiorczych przemysł niemiecki.

Podobnie w Austrii gmina miasta Wiednia celem przyścia z pomocą zwalczaniu bezrobocia uchwaliła ustanowienie

funduszu 100 milj. szylingów w roku 1927 na finansowanie eksportu do Rosji.

Różnica między systemem niemieckim a austriackim polegała przede wszystkim na tem, że

rząd niemiecki gwarantował wraz z państwami związkowymi 80 proc. ryzyka transakcji, zaś w systemie austriackim pomoc finansowa m. Wiednia dla eksporterów do Rosji miała jedynie charakter długoterminowy kredytu, bez udziału w ryzyku eksportera.

O ile wiadomo z relacji prasy europejskiej, kredyty towarowe długoterminowe, które Rosja zdołała osiągnąć w handlu międzynarodowym przy imporcie towarów, są dla niej niewystarczające i nie rozwiązują problemu importu towarów przemysłowych do Rosji, gdzie panuje ich wielki brak.

Konjunktura w chwili obecnej, kiedy koło izolacyjne dokoła Rosji ze strony państw kapitalistycznych zaciska się coraz bardziej i ma tendencję do zmiany raczej na gorsze — stanowi moment, który z powodzeniem może być wyzyskany przez przemysł polski, który mimo przeprowadzonej w ostatnim 10-leciu znacznej reorganizacji jeszcze nie utracił zdolności ekspansywnej na rynku wschodnim oraz znajomości rynku rosyjskiego.

Uprzystępnienie rynku rosyjskiego niewątpliwie w chwili obecnej odegrałoby bardzo poważną rolę dla rozwoju polskiego przemysłu i mogłoby stać się czynnikiem pobudzającym do ekspansji na szerszą skalę. Wprawdzie

ekspansja tego rodzaju w dzisiejszych warunkach politycznych, socjalnych i gospodarczych Sowietów spotkałaby się z licznymi trudnościami, analogicznymi do tych, z jakimi się spotkała ekspansja niemiecka.

Jednak fakt, że Niemcy mimo tych trudności zdołali wprowadzić znaczne ilości towarów na rynek rosyjski, wskazuje na to, że kontakt z tym rynkiem jest możliwy przy odpowiednim nastawieniu organizacji handlowej.

Rzecz prosta, że
eksport na większą skalę towarów do Rosji w obecnych warunkach byłby możliwy jedynie w wypadku, gdyby rząd podjął się gwarantować eksporterom polskim pewną część ryzyka.

Przemysł polski jest zbyt mało zasobny w kapitały obrotowe, aby mógł sobie pozwolić na udzielanie długoterminowego kredytu zagranicznym odbiorcom bez pomocy specjalnie do tego powołanej organizacji. Jeśli chodzi o kredyty eksportowe do tych dostaw poza Rosją sowiecką, to projektowany przez państwowy instytut eksportowy system ubezpieczeń kredytu do pewnego stopnia rozwiązuje sprawę, jeśli chodzi natomiast o gwarancję kredytów dla Rosji i z wyżej wyliczonych względów musi być oparta na zupełnie osobnych ściśle etatycznych podstawach, przyczem bez stworzenia w tym celu specjalnego aparatu państwowego, o ekspansji na szerszą skalę nie może być mowy.

Należy wziąć pod uwagę fakt, że mimo trwających od szeregu lat przepowiedni o rychłej zmianie w ustroju politycznym Sowietów o rychłym bankructwie finansowym i t. p. — fakty mówią co innego, a mianowicie, że

Rosja przechodzi w obecnym swym ustroju ciężki kryzys gospodarczy, mający cechy przewlekłości, jednakże żadne znaki na niebie i ziemi na płaszczyźnie ekonomicznej nie wskazują, aby kryzys ten spowodować miał zmiany ustrojowe.

Nie należy przeto pobożnych życzeń uważać za fakty dokonane jeśli będziemy stać na gruncie realnym.

Już w roku 1925, kiedy przedstawicielstwo handlowe Sowietów w Warszawie zamierzało poczynić większe zakupy w łódzkim przemyśle włókienniczym oraz w górnośląskim przemyśle hutniczym, sprawa

rządowych gwarancji wypłynęła jako jedno z zagadnień naszego handlu zagranicznego. Gwarancje te nie doszły do skutku, skutkiem czego Rosja zamówienia swe przeniosła do innego kraju. W pierwszym rządzie do Czechosłowacji, gdzie tamtejsi przemysłowcy nie obawiali się ponieść ryzyka rosyjskiego na własną rękę i gdzie skłonni byli udzielić kredytu Sowietom bez pomocy swego rządu. Wynikły z tego pewne straty dla gospodarstwa narodowego Polski, nic jednak dotychczas w układzie stosunków nie zmieniło się. Obecnie czas się zastanowić nad tem, że *izolacja gospodarcza od dwóch największych sąsiadów bezpośrednich Polski mających z nią najdłuższe granice, na dalszą metę jest nie do utrzymania.*

Traktat handlowy zawarty z Rosją niewieleby uprościł sprawę wymiany handlowej ze względu na to, że rząd sowiecki jest jedynym nabywcą towarów zagranicznych i że wszelkie zobowiązania traktatowe w tych warunkach stają się iluzoryczne.

Jedynie stworzenie aparatu dla finansowego zabezpieczenia interesów eksporterów, zawierających transakcje z Rosją przez rząd, może tę sprawę w dzisiejszej konfiguracji posunąć naprzód. Należy przypuszczać, że wygranie szczęśliwej koniunktury jaka się stwarza dla Polski wobec coraz ściślejszej izolacji kredytowej Rosji jest tylko kwestją czasu i że czynniki rządowe zwrócą baczną uwagę na możliwość zbliżenia gospodarczego, której podstawą już dzisiaj mogą być perspektywy zbliżenia politycznego.

(Warszawa)

Tadeusz Nowacki.

Traktat handlowy polsko-łotewski wpływie na rozwój eksportu i tranzytu w obu krajach

(Nadbałtycka służba informacyjna „Głosu Kupiectwa”)

Ryga, 25 luty.

12-go lutego podpisane zostały dwie ważne umowy polsko-łotewskie: stały traktat handlowy i konwencja o bezpośredniej komunikacji kolejowej. Umowy podpisali: ze strony Łotwy min. spr. zagran. p. A. Balodis, ze strony Polski — poseł polski w Rydze p. Juljan Łukasiewicz.

Rokowania trwały przez kilka lat i kilkakrotnie były przerywane.

Łotwa niemal od chwili jej powstania jako niepodległe państwo, stała się terenem, na którym krzyżują się polityczne i gospodarcze wpływy Rosji, Niemiec i Polski.

Stosunek Polski do Łotwy odznaczał się zawsze brakiem jakichkolwiek ukrytych celów, sprzecznych z całkowitą niezawisłością polityczną i gospodarczą młodej Republiki. Istotną niezawisłość państw bałtyckich była zawsze fundamentem polskiej polityki bałtyckiej.

Jednakże bardzo silny napór ekonomiczny Rosji i Niemiec na rynki łotewskie stawiał nas dotąd w położeniu upośledzonego konkurenta. Traktat handlowy łotewsko-niemiecki zawarty został już w czerwcu 1926 roku po przewyciężeniu znacznych trudności, powstałych na tle likwidacji skutków wielkiej wojny. W rok później zawarła Łotwa słynny traktat handlowy z Rosją Sowiecką, poważnie uzależniający przemysł i handel łotewski od obrotów sowieckich. Przewidywania o ujemnych dla Łotwy skutkach tego traktatu okazały się trafne i obecnie już można się liczyć z rychłą jego rewizją.

Zawarte z Polską traktaty świadczą o tem, że Łotwa pragnie jednakowo współpracować ekonomicznie ze wszystkimi swoimi sąsiadami, nie czyniąc z siebie terenu wyłącznej ekspansji żadnego z nich.

Znaczenie umów jest dla obu stron bardzo duże. I Polska i Łotwa są nietylko wzajemnie dla siebie odbiorcami pewnych kategorii towarów, ale zarazem krajami tranzytowymi, po przez które eksport ich będzie sięgał dalej. Już w ciągu kilku lat ostatnich stosunki handlowe pomiędzy obu temi państwami wykazują, pomimo braku regulujących je norm, stały i znaczny wzrost. W r. 1922 polski wóz do Łotwy wynosił tylko 2 i pół miliona latów, w r. 1925 — już 10 i pół, a w ciągu 11-tu miesięcy 1928 r. — osiągnął 18,2 milionów latów. W tych samych latach wóz łotewski do Polski wynosił: w r. 1922 — 190 tysięcy latów, w r. 1925 — 4 miliony latów i w r. 1928 — 7,7 milionów latów. Eksport polski wzrastał w ostatnich paru latach znacznie szybciej, niż eksport łotewski, należy jednak przypuszczać, że wskutek zawarcia traktatu towary łotewskie, jak na przykład wyroby gumowe i konserwy rybne zdołają znaleźć dla siebie w Polsce znacznie szerszy rynek zbytu, niż dotychczas.

W uregulowaniu stosunków handlowych i ułatwieniu komunikacji z Łotwą zainteresowana jest w pierwszym rządzie Wileńszczyzna, jako kraj bezpośrednio z Łotwą graniczący. Ze wszystkich dzielnic Polski jesteśmy tu najbardziej upośledzeni pod względem gospodarczym, będąc od wschodu i zachodu

zamknięci martwą granicą. Jedynym wylotem nazewnątrz była dotąd linja kolejowa Wilno — Dyneburg, mało zresztą ożywiona szczególnie pod względem ruchu osobowego. Zawarta jednocześnie z traktatem handlowym konwencja kolejowa ułatwi w znacznym stopniu komunikację przez granicę. Trzeba życzyć, aby sfery handlowe obu stron skorzystały z tego dla nawiązania bliższych stosunków wzajemnych. Bardzo poważną zachętą byłoby zniesienie wiz, które już nie istnieją pomiędzy Łotwą a wielu państwami europejskimi.

Nowe towarzystwa akcyjne na Litwie.

(Nadb. si inf. „Gł. Kup.”)

Kowno, w lutym.

W ciągu r. ub. powstały na Litwie następujące towarzystwa akcyjne: 1) T-wo dla wytworów chemicznych „Union-Standard” z kapitałem 250.000 litów, 2) T-wo dla wydawania

książek i gazet „Pazanga” z kapitałem 100.000 litów, 3) Anglo-Litewskie T-wo akcyjne „Lietanglas” dla fabrykacji manufaktury, z kapitałem 400.000 litów, 4) T-wo fabrykacji cukrów i czekolady „Askinazi” z kapitałem 300.000 litów, 5) „Litewski przemysł zapalczany”, T-wo Akc. z kapitałem 100.000 litów, 6) T-wo dla założenia i popierania litewskiej floty handlowej „Lietgar” z kapitałem 500.000 litów, 7) Rolnicze T-wo Meljoracyjno-Budowlane „Agrikultura” z kapitałem 3.000.000 litów, 8) Drukarskie T-wo Akcyjne „Spindulys” z kapitałem 1.500.000 litów, 9) T-wo dla handlu nawozami sztucznymi „Trasa” z kapitałem 120.000 litów, 10) T-wo dla produkcji terpentyny i obróbki drzewa „Zarasa”, z kapitałem 100.000 litów, 11) T-wo Akc. dla produkcji farb, lakierów i wyrobów chemicznych „J. C. Koch”, z kapitałem 150.000 litów. Wszystkie te towarzystwa, z wyjątkiem „Zarasa” mają swą siedzibę w Kownie.

Rosja nie potrzebuje manufaktury łódzkiej!

2 miljardy 748 milionów metrów tkanin bawełnianych wyprodukował przemysł sowiecki w r. ub. — Do roku 1931 produkcja ma się podnosić! —

Rosja uniezależnia się od importu zagranicznego. —

Olbrzymi udział Niemiec w sowieckim włókiennictwie.

(Od własnego koresp. „Głosu Kupiectwa”)

Rokowania Gospodarcze sowiecko-niemieckie zwróciły znowu uwagę włókienniczej Łodzi na Rosję, która, zwłaszcza po podpisaniu paktu Litwinowa i przyspieszeniu tempa rokowań o traktat handlowy — może się stać pojemnym rynkiem zbytu.

W związku z temi rokowaniami stały lipski korespondent „Głosu Kupiectwa” (L. K.) nadsyła nam niezwykle ciekawy artykuł, omawiający ekspansję niemiecką Rosji w dziedzinie włókiennictwa oraz imponujący rozwój przemysłu włókienniczego sowiecików.

Dane cyfrowe ilustrujące współpracę gospodarczą Niemiec i Rosji powinny nasunąć poważne refleksje czynnikom miarodajnym.

REDAKCJA.

Lipsk, luty.

Sprawozdanie wydziału importowego Unji Sowieckiej, umieszczone w oficjalnym organie przedstawicielstwa sowieckiego w Niemczech, pozwala nam na bliższe omówienie stosunków handlowych między obu sąsiadującymi z Polską państwami.

Według danych owego sprawozdania zakupy Rosji sowieckiej w Niemczech w roku gospodarczym 1927/28 mimo pewnego zastoju niemiecko-rosyjskich pertraktacji handlowych nie przedstawiają w żadnym razie całokształtu niepomyślnego.

Zamówienia dokonane przez rosyjskie przedstawicielstwo handlowe oraz kontrolowane przez nie związki gospodarcze, sięgają w roku gospodarczym 1927/28 cyfry 199,6 milionów rubli, podczas gdy w roku 1926/27 wartość ich wynosiła 250,8, a w roku 1925/26 189,5 milionów rubli. Przy ocenianiu tych

cyfr jest rzeczą nieodzowną wziąć to pod uwagę, że rok gospodarczy 1927/28 od trzech lat był pierwszym, w którym nie wszczynano żadnej specjalnej akcji zmierzającej do ożywienia niemieckiego wywozu, względnie akcji wywierającej szczególnie wpływ na zdolność nabywczą gospodarczych organizacji Unji Sowieckiej w Niemczech.

W latach 1925/26, i 1926/27 wpływ ten wyrażał się bowiem

niemieckim kredytem bankowym i gwarancyjną akcją kredytową rządu Rzeszy, na sumę ogólną 375 milionów marek,

co miało niewątpliwie bardzo poważne znaczenie dla wysokości niemieckiego eksportu do Rosji Sowieckiej.

Jeśli wylączymy przy zamówieniach na rok gospodarczy 1927/28 zamówienia oparte na kredycie gwarancyjnym, za sumę 39,8 milionów rubli, to otrzymamy na ten rok kwotę 149,7 milionów rubli.

Z kwoty zamówień na rok 1926/27 odpada na kredyty gwarancyjne 107 milionów rubli; reszta zamówień przedstawia więc cyfrę 143,8 milionów rubli, czyli o 3,9 proc. mniej niż w roku 1925/26. Natomiast zamówienia uskutecznione w roku 1927/28 z 199,6 milionami rubli, stanowią wyżkę o 39 proc.

Przeglądając pozycje szczegółowo tego ogólnego bilansu, musimy zauważyć natychmiast, że przede wszystkim przywóz włóknisty z Niemiec przybiera na znaczeniu. Najważniejszy przyrost zaobserwować można w przywozie juty z Niemiec, której zakupiono w omawianym roku

o 7,5 milionów rubli więcej,

niż poprzednio. Objaw tego wzrostu przypisać należy tej okoliczności, że prawie wszystkie transakcje kupieckie, dotyczące importu juty przeprowadzono w ubiegłym roku w Hamburgu.

Znaczną również wyżkę cechuje się import wełny z około 5,4 na 9,3 miliony rubli, największa cyfra osiągnięta od roku 1924/25 pryncem rozchodzi się tutaj nietylko o niemiecki handel transytowy, lecz także bądźto o wełnę niemieckiego pochodzenia bądźto o wełnę zagraniczną, czyszczoną fabrycznie w Niemczech.

Podczas gdy w roku 1926/27 w Bremie ustały prawie zupełnie bawełniane operacje handlowe i tylko nieznaczne zakupy bawełny z Chin przeprowadzano w Hamburgu,

w roku 1927/28 poraz pierwszy ukazuje się duża cyfra zakupów bawełnianych dla Rosji Sowieckiej w wysokości 3,5 milionów rubli.

Wreszcie należy zaznaczyć, że zamówienia na odpadki wełniane podniosły się również i to z cyfry 800 tysięcy rubli na blisko 2 miliony rubli.

Udział Niemiec w sowieckim imporcie towarów włóknistych podniósł się z 13,9 milionów, w roku 1925/26 na 16 milionów rubli w roku 1926/27 i 24 miliony rubli w roku 1927/28 przy równoczesnym ogólnym imporcie bawełny za 117,7 milionów rubli w roku 1925/26 i 52 miliony rubli w roku 1926/27. (Dane statystyczne przywozu w statystykach rosyjskich są prowadzone oddzielnie od danych dotyczących zamówień.

Pomimo tendencji zwykłej uwidaczniającej się w ostatnich latach — zdaniem miarodajnych czynników niemieckich — Niemcy nie zajmują w sowieckim handlu włókienniczym miejsca, któreby zająć mogły. W pierwszych latach po okresie międzynarodowych interwencji poczyniła Rosja sowiecka wielkie zakupy wełny, bawełny, farb i maszyn w Berlinie, w Bremie i w innych centrach handlowych Niemiec. Później osłabły znacznie te stosunki częściowo wskutek rozszczeń, które sowiecka republika podniosła odnośnie do cen i polityki kredytowej, częściowo z ogólnych względów politycznych. Przywóz gotowych fabrykatów jest prócz tego dlatego stosunkowo szczupły, gdy Unja Sowiecka dokłada wszelkich starań by krajowy przemysł jak najwięcej rozbudować i stąd duże ograniczenia w dowozie tych towarów.

Rozbudowa sowieckiego przemysłu włókienniczego poczyniła w ostatnim roku gospodarczym tak znaczne postępy, że

państwo sowieckie niedługo będzie mogło w zupełności zrezygnować z importu wytworów tego przemysłu.

Tak np.

produkcja gotowych materiałów bawełnianych licząca 1.499 milionów metrów w roku 1924/25 podnosi się w następnych latach na 2.028 (1925/26 r.), 2.359 (1926/27 r.) i 2.748 milionów metrów w 1927/28 r.

Produkcja materiałów wełnianych skacze w tym samym okresie czasu z 49 na 65, 85 i wreszcie na 96 milionów metrów. Jak więc widzimy

obecna produkcja sowiecka przekroczyła wyraźnie ostatnią produkcję lat przedwojennych,

która dla bawełnianych materiałów wynosiła 2238 dla wełnianych zaś 71 milionów metrów.

Także i liczba robotników w rosyjskim przemyśle włóknistym z roku na rok przybiera.

W przemyśle bawełnianym wynosi ona w 1927/28 roku 477 tysięcy, podczas gdy poprzednie lata notują 472 tysiące (1926/27 r.) 455 tysięcy (1925/26 r.) i 368 tysięcy w roku 1924/25 r.

W przemyśle wełnianym cyfry te wahają się od 62 tysięcy w 1924/25 r., 63 tysięcy w 1925/26, 61 tysięcy w 1926/27 r. i 60 tysięcy w 1927/28 r.

Natomiast w przemyśle lnianym liczba robotników z 72 tysięcy w 1924/25 r. i 98 tysięcy w 1927/28 r.

Także

przemysł jedwabniczy, konopny i inne gałęzie przemysłu włókienniczego zatrudniają liczniejsze rzesze robotnicze.

Jeśli liczba robotników podniosła się w nierównym stosunku jak sama produkcja, to należy to przypisać wprowadzeniu standaryzacji tkanin, jakoteż technicznej racjonalizacji.

Sowiecki przemysł włókienniczy postawił sobie również wielkie zadanie i na lata następne. Według planu wyczyczonego na wiosnę 1928 r.

produkcja rosyjskiego przemysłu włóknistego ma do roku 1931/32 wzrosnąć o 84 proc. pod względem wartości, o 100 proc. zaś pod względem ilości.

Ta okoliczność wymaga naturalnie jeszcze znacznie większego przywozu bawełny, przędzy, maszyn, poszczególnych części i materiałów pomocniczych. Dlatego też istniejące możliwości w rozwoju niemieckorosyjskiego handlu nie są jeszcze wyczerpane i mogą być jeszcze skuteczniej rozbudowane.

Dalsze kształtowanie się tych stosunków handlowych na omawianym terenie zależnym jest jednak nietylko od gospodarczych, lecz także i od politycznych względów.

Nie należy bowiem zapominać, że handel zagraniczny Rosji sowieckiej jest obecnie jeszcze monopolem państwa, i wskutek tego wszystkie interesy handlowe zagranicą nie idą drogą firm prywatnych, lecz za pośrednictwem państwowych instytucji. Sowiecki import nie zależy więc od jakości towarów, warunków kredytowych, ukształtowania się cen, lecz od politycznego nastroju kierujących w niej czynników.

Dlatego też niemieckie koła przemysłowe niezbyt wiele nadziei przywiązując do rozpoczętych w końcu listopada niemieckorosyjskich rokowań handlowych.

lk.

Pierwszorzędny

Zakład Krawiecki

S. FOGEL

Łódź

Piotrkowska 71. Tel. 31-71

Kryzys i upadek przemysłu włókienniczego w Anglii

(Od własnego koresp. „Głosu Kupiectwa”)

Manchester, w lutym.

W jednym z poprzednich numerów „Głosu Kupiectwa” przedstawiliśmy fatalny stan przemysłu bawełnianego w Anglii i dyskutowaną sprawę utworzenia Związku lub Koncernu bawełnianego, obejmującego cały okręg Lancashire, a więc ogromną część angielskiego przemysłu włókienniczego.

Jest to sprawa równie ważna, jak ciekawa. Kryzys włókienniczy angielski jest tak charakterystyczny, że dopiero na jego tle uwidacznia się właściwe oblicze światowego przemysłu bawełnianego.

Ostatnie studia nad kryzysem włókienniczym angielskim pozwoliły w wielkim stopniu go zrozumieć. Ostatnia ankieta dziennika „Information” przynosi również szereg ciekawych danych.

Przemysł włókienniczy angielski przedstawia potęgę techniczną. Aby się przekonać o tem, wystarczy rzucić okiem na cyfry, ilości wrzecion przedzalań bawełnianych:

	(w tysiącach wrzecion)			
	Imperj Bryt.	Stany Zjedn.	Niemcy	Francja
1913	55.652	31.505	11.286	7.400
1920	58.962	35.834	9.400	9.400
1921	56.140	36.618	9.400	9.600
1924	56.780	37.786	9.464	9.600
1925	57.116	37.937	9.500	9.428
1926	57.286	37.585	10.480	9.511
1927	57.325	36.728	10.800	9.567

W roku 1913 na ogólną sumę 143 i pół miliona wrzecion bawełny na całym świecie Zjednoczone Królestwo (Wielka Brytania wraz z kolonjami i dominjami) posiadało 55,652,000, a więc 38 procent.

W roku 1927 na ogólną sumę 164.597.000 wrzecion Zjedn. Królestwo posiadało 57.325.000, a więc nieco mniej, aniżeli 35 proc.

Zdolność produkcyjna Anglii (a raczej całego Zjedn. Królestwa) zmniejszyła się nieco proporcjonalnie. Ale co najdonioślejsze jest, jako zmniejszenie, to częściowa utrata rynków zagranicznych. Ilość wyrobów bawełnianych, eksportowanych z Anglii zagranicę, wyniosła zaledwie w 1927 roku 57 proc. tego, co wynosiła w roku 1913. Jakże są tego powody?

Przedewszystkiem koszta produkcji są zbyt wysokie. Ta cena produkcji jest skutkiem polityki rewaloryzacji funta szterlinga, która podniosła kurs pieniądza angielskiego, podczas gdy ceny na wewnątrz kraju nie zmniejszyły się. Tak powstały wysokie płace robotnicze i podatki, przeznaczone na utrzymanie równowagi budżetowej, a więc na skonsolidowanie się monetarne Anglii. Do tych czynników, które działają, acz w różnych rozmiarach i zależnie od konkurencji we wszystkich przemysłach, dodać należy postulaty robotników włókienniczych angielskich, którzy po zawarciu pokoju zmusili przemysłowców do udzielenia im płac dwukrotnie wyższych, aniżeli przed wojną, podczas gdy płace ro-

botników w innych krajach dorównują płacom z roku 1913.

Ale prócz wyżej wymienionych czynników, które zadały poważny cios angielskim wyrobom włókienniczym, istnieje jeszcze jeden, niemniej ważny. Jest nim niezwykłe rozdrobnienie przemysłu bawełnianego angielskiego, rozdrobnienie w kierunku specjalizacji, posuniętej tak daleko, że każda fabryka produkuje wyłącznie jedyny gatunek przędzy lub towaru. Łatwo zrozumieć, że to sprowadza stratę czasu, nieużyteczną pracę i kosztowne transporty. Niema dziedziny, w którejby partykularyzm tak głęboko zapuścił korzenie, jak to ma miejsce w przemyśle włókienniczym angielskim i również żaden inny przemysł tak bardzo nie opierał się koncentracji.

Podobne zróżniczkowanie się małych przedsiębiorstw istnieje także w innych gałęziach przemysłu włókienniczego, jak bielarnie, farbiarnie, drukarnie i apretury. Oto są warunki produkcji.

Z drugiej zaś strony dwie rzeczy wpłynęły na częściową utratę zagranicznych rynków zbytu przez przemysł włókienniczy angielski. Przedewszystkiem wspomniane powyżej przyczyny, dotyczące produkcji, pozatem zaś idea samowystarczalności i rozwoju przemysłowego, która opanowała świat cały.

Indje były ogromnym rynkiem zewnętrznym Anglii, która produkowała nawet specjalne rodzaje wyrobów bawełnianych dla tego kraju, tak zw. „indjanki” (indiennes). Dzisiaj Indje produkują same towary gatunku „indjanek”, a jeśli chodzi o materiały, których Indje fabrykować nie są w stanie, to i tu Anglija ma konkurenta — Japonję. Japonja dawniej klientka Wielkiej Brytanji, dziś konkuruje z nią na rynku indyjskim, przyczem zaspakaja swe własne spożycie. Nie dość na tem; nawet na rynki chińskie i Indji Holenderskich wdarł się przemysł japoński i usuwa stamtąd Anglików. W ten sposób Anglija została wyparta z rynków Dalekiego Wschodu. To samo stało się i na Bliskim Wschodzie, gdzie Anglija dotychczas nie miała rywali; obecnie w Egipcie konkurencja włoska zadała nowy cios przemysłowi włókienniczemu angielskiemu.

Przez długi czas ta sytuacja pozostała niewyjaśniona, gdyż aczkolwiek w czasie wojny produkcja się zmniejszyła, zyski pozostały te same, a po zawarciu pokoju dało się odczuć ogromne zapotrzebowanie materiałów włókienniczych i przemysłowcy potrafili osiągnąć ogromne zyski. Ale nie trwało to długo.

Od jesieni 1920 roku sprzedaż staje się coraz trudniejsza, ceny załamują się, z początku spadek ich jest nieznaczny, ale później staje się ogromny i w roku 1921 kryzys panuje w całej rozciągłości. Sytuacja przemysłu włókienniczego w Anglii pozostała bardzo niepewna, mimo licznych prób.

Skutki tego kryzysu odczuły, o czywiście, w pierwszym rzędzie przedsiębiorstwa, produkujące materiały gorszego gatunku, wyroby o wielkim zbycie. Te przedsiębiorstwa zostały poważniej dotknięte, bowiem w tych wyrobach właśnie zagraniczne przemysły mogły skutecznie konkurować z Angliją. Dłate-

go też przemysł angielski, produkujący wyroby pierwszorzędne, został dotknięty nieznacznie, a nawet prawie wcale.

Jeśli więc chodzi o przedsiębiorstwa, produkujące materiały tanie, (które są zresztą znacznie liczniejsze, aniżeli reszta) stanęły one przed koniecznością zorganizowania się. Zaczęło się przez starania o podniesienie cen. Ale, gdy po pewnym czasie okazało się, że system ten nie daje wyniku i dać go nie może wcześniej, niż po upływie wielu lat, postanowiono zastąpić ugodę konkurencją, zamiast solidarności propagować indywidualność i wreszcie, doprowadzić do porozumienia się różnych gałęzi. W ten sposób przemysł włókienniczy angielski wprowadził zasady normalizacji i racjonalizacji produkcji w taką dziedzinę, która nie była na to bynajmniej przygotowana.

To wszystko uznane zostało za niedostateczne. Przemysł włókienniczy angielski zwrócił się do rządu, żądając protekcji przez „Safeguarding Act” — „Prawo ochraniające”.

Należy zaznaczyć, że w latach 1919 i 1920 przemysł włókienniczy angielski był ofiarą gorączki spekulacyjnej, która panowała w owej epoce i której rezultatami dziś jeszcze są: nadmierna kapitalizacja i wysokie oprocentowanie tego przemysłu przez banki. Była to główna przyczyna kryzysu włókienniczego w Lancashire.

W ten sposób ciężar ogromnego długu bankowego dochodzi do ciężarów podatkowych i wysokich płac robotniczych. Wreszcie dochodzi konkurencja, jaką jest bezwzględnie dla wyrobów bawełnianych — sztuczny jedwab.

Przegrupowania w dotychczasowym układzie przemysłu, jak również likwidacja przedsiębiorstw przekapitalizowanych, stają się nakazem chwili. Bez wątpienia Anglja może wykorzystać swe warunki, gdy chodzi o produkcję materiałów pierwszorzęd-

nych i wogóle lepszych gatunków, w których niema ona konkurentów; ale nie wolno zapominać, że o tyle, o ile gatunek jakiegoś towaru się podnosi, o tyle jego rynek się zmniejsza.

Pozostaje jeszcze jedna sprawa do omówienia: jest nią ustanowienie taryfy celnej protekcyjnej. Czy taryfa protekcyjna może pomóc produktowi, który musi być przedewszystkiem produktem eksportu. Działanie taryf celnych wpływa jedynie na rynek krajowy, której broni przed konkurencją towarów zagranicznych.

Podniesienie taryfy celnej stanie się przeszkodą dla takiego importu, jak np. import wyrobów wełnianych do Wielkiej Brytanji, który wyniósł w roku 1920 — 10 milionów jardów kwadr., w roku 1927 22 miliony i w 9 pierwszych miesiącach 1928 roku aż 33 miliony jardów kwadr..

Ale taryfa celna nie będzie mogła stworzyć ekspansji przemysłu ani otworzyć mu nowych rynków zbytu; coprawda rezultat ten jest możliwy w razie wprowadzenia „doompingu”; jednak byłoby to zabójcze dla potęgi przemysłu włókienniczego Anglji i niezawodnie nigdy do niego nie dojdzie.

* * *

Analiza obecnej sytuacji przemysłu włókienniczego Zjednoczonego Królestwa, oparta na źródłowych i wiarogodnych ankietach, może czytelnikowi nasunąć bardzo pesymistyczne wnioski. W istocie przemysł bawełniany Anglji przeżywa obecnie ciężki kryzys. Horoskopy na najbliższą przyszłość nie wróżą radykalnej zmiany na lepsze.

Kryzys przemysłu włókienniczego pozostaje w ścisłym związku z obecnym ogólnym kryzysem przemysłowym, który w Anglji panuje.

Czy i kiedy nastąpi poprawa — odpowie nam dopiero najbliższa przyszłość.

A. R.

WYNAŁAZKI I POSTĘPY

TECHNIKI

Deficyt bilansu handlowego

zwalczyć możemy przez rozwój twórczości wynalazczej!

W dziesiątą rocznicę niepodległości stanęliśmy do walki z ujemnością bilansu handlowego. W tej trudnej sytuacji sfery rządowe jak i wszystkie świadome czynniki społeczne szukają sposobów poprawy.

Badając zagadnienie, dochodzimy do przekonania że źródło zła leży między innymi także w braku szerszego zainteresowania się własną wynalazczością. Brak zrozumienia dla niej, brak opieki i poparcia materialnego dla jej rozwoju spowodowały zupełnie w swej konsekwencji naturalny zanik rodzimej twórczości technicznej i doprowadziły do tego, że gdy nasz najgroźniejszy konkurent przemysłowy, to znaczy

Niemcy, miały według ostatnich danych statystycznych 125,744 zgłoszeń patentowych, to w Polsce było ich w tym samym czasie zaledwie 2022. Jest to zaledwie 62 część tego co Niemcy dla udoskonalenia i ulepszenia lub potaniaenia swojej produkcji „wymyślili” sami, a często pomysł pochycili od nas, a co my Polacy mimo wszystko kupujemy od nich, gdyż nasza produkcja krajowa tego nie dostarcza — cierpi bowiem na dopływ świeżych a dobrych pomysłów polskich.

Odczuwa to wielu przemysłowców i kupuje zagraniczne patenty i licencje. Kosztują one Polskę co roku wiele dziesiątków milionów, ale nie dają tego

co chcielibyśmy wraz z nimi kupić, to znaczy pełnego zadowolenia naszego rynku z naszych wyrobów.

Jest to zupełnie logiczny wynik braku naszych własnych nowości technicznych, gdyż jakaś nowość czy ulepszenie już się zagranicą wykształciła zanim nasz przemysł ją pozna i zastosuje — a gdy do tego dojdzie, to u naszych konkurentów są to właściwe rzeczy już przestarzałe i zagranica znowu ma świeże nowości, któremi nasz kraj w dalszym ciągu zalewa.

Z powodu wielkiej luki, jaką w kwestji naszej samowystarczalności przemysłowej stanowi brak należyte rozwiniętej wynalazczości, nasza wytwórczość idzie stale w ogonku narodów mających rozwiniętą własną wynalazczość. Brak opieki nad nią w Polsce oddala ją coraz bardziej od realnych zagadnień chwili i spycha na bezdroża utopji i manjactwa.

Kupca winić można wtedy, gdy sprowadza z zagranicy towar, który otrzymać można w kraju conajmniej w tej samej jakości i po cenach konkurencyjnych. Ale trzeba się wżyć w jego psychikę, gdy poszedłszy lojalnie z prądem głoszonych hasel trzyma tylko wyrób krajowy i ma pustkę w sklepie o ile ten towar nie odpowiada publiczności, natomiast u jego konkurenta drzwie się urywają od napływu kupujących, gdyż każdy znajduje dla siebie to czego szuka i o cenie, która nie przerasta jego możliwości.

Publiczność jest winna gdy mimo wszystko z nierozsądnym i nieuzasadnionym uporem trzyma się pojęcia, że tylko zagraniczny towar jest doskonały i nawet chełpi się tem, że to ma z Paryża, tamto z Berlina.

Istnieją także wyroby obce, z którymi nasze krajowe dotąd nie mogą konkurować, gdyż zagranica wysiła się w tym kierunku, by podbić upodobania ryneków, na które eksportuje.

Udaje się jej to znakomicie dzięki doskonałej współpracy twórczości wynalazczej z wytwórczością przemysłową.

Przeciwdziałać tej konkurencji można, harmonizując na naszym terenie też same czynniki do współpracy dla zdobycia u publiczności wzięcia dla wyrobu krajowego i podniesienia przez to aktywności naszego bilansu handlowego.

Publiczność może pozostawać pod sugestją agitacji tylko przez pewien czas, barjera celna może utrudnić napływ konkurencyjnych wyrobów tylko przez pewien czas, barjera celna może utrudnić napływ konkurencyjnych wyrobów tylko na tak długo, aż producenci zagraniczni przystosują się handlowo lub organizacyjnie do tych nowych okoliczności. Te okresy czysto mechanicznego oderwania kupującej publiczności od jej gustów i upodobań powinien przemysł

krajowy wyzyskać i tak przystosować się do możliwości zaspakajania żądań swego rynku, ażeby później, gdy represje ustaną, obcy przemysł znalazł się u nas w obliczu konkurencji, której wyrób nie zastępuje pod żadnym względem obcemu.

Ażeby nasz przemysł osiągnął pełne zadowolenie rynku, musi być tak ruchliwy i elastyczny jak zagraniczny, gdyż żądanie publiczności nie zaskorupia się w jednym typie, ona wymaga zmienności, ulepszeń i wykwintu.

Skala ta wzrasta, w miarę jak wzrasta kultura i zamożność społeczeństwa i jednostki. Jest to naturalny objaw podnoszenia się narodu na coraz wyższy poziom. W naszych warunkach tempo tego procesu przybiera poważne rozmiary, łakniemy bowiem od czasu wybuchu wojny tych przedmiotów, które życie ułatwiają lub uprzykrzają, które nazywamy komfortem czy wykwintem, a których, musieliśmy sobie odmawiać przez wiele lat.

Nie jest to pragnieniem luksusu, a i luksus jest pojęciem bardzo względnym. W wyobrażeniu zjadać czarnego chleba luksusem jest biała bułka, podobnie dla rolnika czy rzemieślnika luksusem może być doskonałe narzędzie, którego on posiadać nie może, a dla fabrykanta znakomite jakieś obrabiarki, które ma jego konkurencja, posuwając się tak dalej doszlibyśmy do zdania, że luksusem jest wysoka stopa życiowa jakiegoś narodu, dlatego, że daleko odbiega od naszych przyzwyczajzeń lub możliwości.

Krótko mówiąc luksusem wydaje się być to czego my nie mamy, na to jest więc doskonała rada ażeby produkować w kraju przedmioty tchnące nowością i tak doskonałe, by stały się pożądanym jaknajszerszego koła odbiorców nietylko u nas, ale i — przede wszystkim zagranicą.

Jesteśmy do tego zdolni, ale nie dość przygotowani. Potrzeba więc, by przepiękna idea samowystarczalności gospodarczej korzeniami swymi utkwiała w bujnej i żyznej glebie rodzimej twórczości technicznej.

Rozwinięcie i doskonalenie jej, podnoszenie jej poziomu, społeczna opieka nad wynalazczością i wynalazcą to są podstawowe zadania naszej aktywności przemysłowej i bez należytego ich rozwiązania nie możemy osiągnąć istotnej samowystarczalności.

Bez tego nie możemy również należycie i własnymi siłami doskonalic środków obrony na wypadek napadu wroga.

Nowy dziesięć lat naszej wolności i dalsza rozbudowa naszej potęgi powinna być poświęcona rozwojowi własnej twórczości wynalazczej. W. O.

NARESZCIE wszyscy przekonali się, że najlepiej grać w najsłynniejszej kolekturze firmy

„SAMUEL WEINBERG”

Ciągnięcie V-iej klasy rozpoczyna się dnia 6 marca i trwać będzie do 16 kwietnia. Główna wygrana 750.000 zł i wiele innych. Co drugi los wygrywa. Dla wygody naszej klienteli radio codziennie będzie podawać wygrane. Szybka i uprzejma obsługa. Śpieszcie więc natychmiast po szczęśliwe losy tylko **58 PIOTRKOWSKA 58**. Cały los 200 zł, pół losu 100 zł, ćwierć losu 50 zł.

58 PIOTRKOWSKA 58

Konto P. K. O. 63-706

Konto P. K. O. 63-706

Budujmy okręty, a rozszerzymy Polskę

Polska posiada kilkadziesiąt zaledwie kilometrów morskiej linii brzegowej.

Na tym wąskim dostępie do morza budujemy i zbudować możemy jeden tylko port własny.

Jakże to mało w stosunku do innych, opierających się o morza krajów Europy.

Jakże mało w stosunku do potrzeb i możliwości rozwojowych 30-miljonowego państwa!

A jednak nie narzekamy. Nie trawimy się w bezpłodnych skargach.

Od pierwszego dnia, w którym postawiliśmy stopę nad Bałtykiem, w świadomości każdego Polaka ugruntowała się myśl, że ten skrawek wybrzeża w rękach odrodzonego Państwa stać się musi początkiem rzeczy wielkich i — z tą myślą rzuciliśmy się do pracy na nowym dla nas terenie, nie szczędząc ani energii, ani kapitału.

Któż z nas nie rozumie, że budując port w Gdyni, własny chcemy przebudować charakter: zgłębić w duszy stare wady dziejowe, a nowe wyhodować cnoty?!

Szczupłość wybrzeża nas nie martwi, bo wiemy, że ten wąski skrawek stanowi jednak dość szerokie wrota aby z całym komunikować się światem.

A przytem, od nas tylko zależy, aby to wąskie wybrzeże poszerzyć i wydłużyć tak daleko, jak tylko zapagniemy.

— W jaki sposób? — spytacie.

— W sposób prosty i najzupełniej pokojowy: zapomocą budowania okrętów, własnych, polskich okrętów.

Takie bowiem jest czarodziejstwo morza: kto choć jeden posiada port w swem władaniu, ten, budując i puszczając w ruch okręty, współuczestniczyć może w korzystaniu ze wszystkich portów i wybrzeży świata.

Każdy okręt na morzu to — przedłużenie terytorjum narodowego. To — dalszy ciąg ojczyzny.

Każdy okręt polski to — cząstka siły polskiej, idąca na podbój nowych sił i bogactw.

To też razem z portem polskim rośnie i flota polska.

Mamy już zaczątek swej marynarki handlowej. Zaczynamy tworzyć i marynarkę pasażerską.

Jesteśmy w okresie skromnych, próbnych kroków, ale tym pierwszym krokiem towarzyszy powodzenie.

Wycieczki i podróże, urządzane pod flagą „Żegluga Polskiej” do Danji i Szwecji, przekonały to państwowe przedsiębiorstwo, że otwierają się przed niem rozległe widoki rozwoju.

Oświecony ogół polski, który dotychczas znał tylko turystykę lądową, coraz większego nabiera smaku do turystyki morskiej.

Coraz liczniejsze zastępy młodzieży porzucają kurz i pył gościńców lądowych oraz dróg żelaznych i siadają na pokład parostatku, aby wciągać w płuca słony wiatr żeglugi.

Jednocześnie wzmagają się i ruch nadbrzeżny. Wzmagają się tak dalece, że „Gdynia”, krążąca po szerokich wodach Bałtyku, już w roku najbliższym lub następnym ma być odwołana do obsługi wybrzeża.

Ale czyż wtenczas mają ulec przerwie wycieczki do Skandynawji, wycieczki po Bałtyku i — poza Bałtyk?

Byłoby to klęską tak pięknie zapowiadającego się ruchu.

Już dziś więc pomyśleć należy o budowie nowego, wielkiego parowca pasażerskiego, któryby rodzącej się turystyki morskiej uczynił zażość.

Poznawaliśmy dotąd Europę od strony dworców kolejowych. Poznajmy ją od strony jej portów morskich. Od strony źródeł jej bogactwa i potęg.

Ale poznawajmy ją w drodze organizowania własnych środków komunikacji. Patrzmy na obce cuda z pokładu własnego okrętu!

W. Rzymowski.

Wycieczka gospodarcza do Danji Urządza ją na polskim statku „Gdynia” — Żegluga Polska

W sezonie 1929 roku niezależnie od wycieczek, wzorowanych na latach ubiegłych, odbędzie się zorganizowana przez państwowe przedsiębiorstwo „Żegluga Polska” w Gdyni specjalna wycieczka do Danji, która umożliwi zwiedzenie w przeciągu 10 dni Paryża północy — Kopenhagi, Helsingör i inne miejscowości, nad brzegami Sundu.

Niezależnie od tego uczestnicy tej podróży będą mogli zwiedzić i zapoznać się z duńskim przemysłem rolnym, który zajmuje przodujące miejsce w Europie, a dokąd rokrocznie zjeżdża się mnóstwo obcokra-

jowców ze wszystkich stron, aby zapoznać się na miejscu ze stosunkami w rolnictwie.

Wycieczkę tę specjalnie polecić należy rolnikom i przemysłowcom rolnym, gdyż poznanie duńskiego rolnictwa i jego pierwszorzędnej organizacji rolniczej, hodowli zwierząt, roślin, przemysłu mlecznego itp. może przynieść korzyści naszemu życiu gospodarczemu.

Statek polski przywiezie podróżnych do Kopenhagi, gdzie ich wyokrętuje i na określony dzień powróci, aby zabrać pasażerów zpowrotem.

Plan tej podróży jest następujący: w dniu 18-go lipca o godzinie 13-ej statek „Gdynia” komfortowo urządzony, o wygodnych kabinach sypialnych, odpływie do Kopenhagi. Po południu dnia 19 „Gdynia” przybędzie do Kopenhagi, gdzie podróżujących spotka i przyjmie biuro turystyczne w Kopenhadze.

29-go lipca „Gdynia” po południu przybywa drugi raz do Kopenhagi i zabiera podróżujących zpowrotem do Gdyni.

30-go lipca o godz. 4-ej rano statek odpływa do Gdyni. Cały dzień na otwartym morzu, a 31 lipca przed południem wyokrętuje podróżujących w Gdyni.

Koszta takiej podróży wyniosą: przejazd na statku „Gdynia” do Kopenhagi i zpowrotem do Gdyni łącznie z wyżywieniem od 150 zł. w zależności od kabiny, koszta zaś 10-dniowego pobytu w Danii wraz z całkowitem wyżywieniem, hotelami, przejazdami autobusami wyniosą 528 zł. (przy kursie 2.40 za kor. duńską).

Zwracając specjalną uwagę sfer rolniczych na tę wycieczkę, żywić należy nadzieję, że niewątpliwie zyska ona należyte zainteresowanie i statek „Gdynia” uniesie na swym pokładzie grono osób, pragnących podniesienia rolnictwa polskiego i rozwoju życia gospodarczego kraju.

ORGANIZACJA PROPAGANDA

Uwagi i spostrzeżenia kupca

Amerykańskie domy towarowe. — „Upadły towar”.

Jedną z najpopularniejszych form handlu detalicznego, zarówno w krajach na Zachodzie Europy, jak i w St. Zjednoczonych są domy towarowe.

Któż z nas nie pamięta, jak wracając w latach przedwojennych z „kurortów” zagranicznych, wstępował w Berlinie czy Wrocławiu do t. zw. „Warenhausu” Wertheima czy Herzogta i po kwadransie wychodził objuczony całą masą najprzeróżniejszych przedmiotów (przeważnie absolutnie mu zbytecznych).

W czem tkwiła tajemnica handlowa tych „Warenhausów”, przyczyna ich szalonego powodzenia. Jednym z tych „wabików” były jednolite ceny. Były tam całe oddziały, w których sprzedawano najprzeróżniejsze przedmioty, począwszy od krawatów, a skończywszy na parasolu po jednakowej cenie.

Te stare znane nam już w latach przedwojennych domy towarowe uległy ewolucji i ciekawej przemianie.

Z biegiem czasu nastąpiła specjalizacja „Warenhausów”. Jeden typ Warenhausów zajmuje się wyłącznie sprzedażą hurtową, przeważnie handlem manufakturą. Klienciela tego rodzaju domu rekrutuje się przeważnie z pośród rzemieślników działy odzieżowego. Typ ten jest szczególnie rozpowszechniony w Niemczech, gdzie stanowi 25 proc. ogółu Warenhausów; wymaga on mniejszego personelu. Drugi typ Warenhausów zajmuje się zasadniczo handlem detalicznym, w pierwszym rzędzie wyrobów gotowych.

Jak wyglądają takie domy towarowe w Stanach Zjednoczonych? Posłuchajmy wymowy cyfr:

Podczas gdy ogólny obrót wszystkich Warenhausów niemieckich wynosił rocznie jakieś 700 milionów złotych marek, to analogiczny obrót roczny 100 największych amerykańskich Warenhausów wynosi 400 milj. dolarów, a więc przeszło 2 razy tyle, co obrót wszystkich tego rodzaju przedsiębiorstw w Niemczech. Przeciętnie na głowę sprzedawcy przypada w amerykańskich wielkich domach towarowych 7.500 — 9.000 dolarów obrotu wobec 10.000 Mk. w niemieckich domach towarowych, a więc w Ameryce przez 3 — 4 razy większy obrót, co świadczy aż nadto wymownie o powodzeniu tych instytucyj.

Marshall Field et Co. w Chicago, największy dom towarowy St. Zjednoczonych zatrudnia w handlu detalicznym 9.000 — 14.000 ludzi, zależnie od sezonu.

Obrót roczny 100 milionów dolarów. W handlu hurtowym obrót analogiczny, liczba personelu 4 tysiące ludzi.

Jakimi metodami handlowymi posługują się te „Warenhausy”? Gdzie tkwi przyczyna ich powodzenia, dzięki czemu obrót osiąga takie niestychane sumy?

Reklama, świetnie wyszkolony personel, wyborna znajomość psychiki klienta i jeszcze raz reklama. Jednym z najświetniejszych sposobów reklamowych jest t. zw. „Basement system”.

„Basement system”, czyli system piwniczny, został wynaleziony przez wielki Warenhaus Filenc w Bostonie.

System piwniczny stanowi idealny środek „oczyszczania” składu z towarów.

Przypuśćmy, że jakiś towar wskutek zmiany mody, czy z innych powodów, leży od pewnego czasu, powiedzmy miesiąc — 2 miesiące na składzie, nie znajdując nabywców. Zostaje on przeniesiony do pierwszej piwnicy — sklepu, z obniżoną o 25 procent ceną.

Tam zostaje on wystawiony na sprzedaż przez 8 — 10 dni. O ile nie zostaje sprzedany „upada” jeszcze niżej do następnej piwnicy — składu. Cena ulega obniżeniu o dalsze 25 proc.

O ile po nowych 8 — 10 dniach nie zostanie sprzedany, „upada” niżej jeszcze i wędruje z obniżoną ceną do jeszcze głębszej piwnicy — sklepu.

Taki „upadły” towar sprzedaje się wyłącznie za gotówkę. Oczywiście na „upadek” przeznaczają się towary, których sprzedaż w normalnych warunkach jest wykluczona, przeważnie niemodny etc.

System „upadłego towaru” tworzy cuda nawet

wśród najbardziej nieczułych na reklamę nabywców, tak, że właściciel nie posiada nigdy zawałonego składu takim towarem.

Myślę, że w Łodzi, taki na wielką skalę zbudowany Warenhaus i system „upadłego towaru” miałby wielkie powodzenie.

W Ameryce istnieją specjaliści kupcy „upadłych towarów”, którzy nabywają je na rozmaitych wyprzedazach. Istnieją także fabryki, wyrabiające towary na „upadek”.

Jak wygląda amerykański dom towarowy?

Oto kilka szczegółów: Warenhaus Marshall Field et Co. w Chicago zajmuje 18 ha powierzchni. Gmach 13 pięter, zbudowany ze stali. Centrala telefoniczna obsługuje 855 linii — załatwia dziennie 36.000 rozmów zewnętrznych. Posiada 19 wielkich składów towarowych w St. Zjednoczonych, 12 biur zakupów w Europie i Azji, 3 fabryki zagranicą, 14 fabryk włókienniczych w kraju. Personel składa się z 25 tysięcy ludzi. Przedsiębiorstwo posiada dla swego personelu specjalne restauracje, czytelnie, własny teatr, kino, szpital, salony wypoczynkowe, do zabaw etc.

Nemo.

PRAWO - PODATKI

PODATKI W MARCU.

Do dnia 15 marca przypada I-sza rata podatku gruntowego, do 15 marca podatek przemysłowy od obrotu handlu I i II kat. i przemysłu od I do V kat., jak również 7 dni od wypłat podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i t. p.

ZEZNAНИЕ O OBROCIЕ.

Rozporządzeniem Min. Skarbu termin składania zeznań o obrocie za r. 1928 przedłużony został do 1 maja r. b.

SPRZECIW PRZEWODNICZĄCEGO KOMISJI SZACUNKOWEJ W PODATKU PRZEMYSŁOWYM.

Przepis ust. 2 art. 87 ustawy z dnia 7.VII 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. R. P. Nr. 79, poz. 550), nadając podatkowi prawo wniesienia odpowiedzi na sprzeciw przewodniczącego komisji szacunkowej w terminie 7-io dniowym od daty doręczenia tegoż, ma oczywiście na celu zapewnić podatnikowi skuteczną obronę jego praw w postępowaniu odwoławczym przeciwko ewentualnym zmianom na jego niekorzyść skutecznego przez komisję szacunkową wymiaru. Cel tego przepisu wskazuje zatem, że komisja odwoławcza obowiązana jest zbadać konkretne zarzuty, podniesione w odpowiedzi płatnika na sprzeciw przewodniczącego komisji szacunkowej i w razie uwzględnienia sprzeciwu uwidocznić w uchwale swej bądź w aktach postępowania odwoławczego podstawy, uzasadniające zmianę pierwotnego wymiaru na niekorzyść płatnika.

Otóż w danym wypadku, jak wynika z akt sprawy, skarżący w odpowiedzi na sprzeciw przewodniczącego komisji szacunkowej podniósł między innymi dwa podstawowe zarzuty, które również popiera i w skardze do Najwyższego Trybunału Administracyjnego: a) spóźnionego zgłoszenia sprzeciwu i b) braku podstaw faktycznych i prawnych, uzasadniających w konkretnym przypadku zgłoszenia sprzeciwu. Rzeczą przeto komisji odwoławczej było przede wszystkim ustalić czy sprzeciw przewodniczącego komisji szacunkowej został zgłoszony w terminie przepisany.

Rozważając zarzut spóźnionego zgłoszenia sprzeciwu przewodniczącego komisji szacunkowej, należy przede wszystkim zaznaczyć, że § 85 rozporządzenia wykonawczego Ministra Skarbu z dnia 14. 7. 1925 r. (Dz. Ust. R. P. Nr. 82, poz. 560), który stanowi rozwinięcie ogólnej zasady, wyrażonej w ust. 1 art. 87 ustawy o podatku przemysłowym, mówi, że przewodniczący komisji szacunkowej zgłasza sprzeciw na tem posiedzeniu komisji, na którym uchwała zapadła, a następnie w ciągu dni 7 od dnia następnego po powzięciu uchwały sporządza wywód pisemny zgłoszonego sprzeciwu, przyczem zgłoszenie sprzeciwu przez przewodniczącego na posiedzeniu komisji szacunkowej powinno być wpisane do protokołu obrad tejże, który w myśl art. 72 ustawy o podatku przemysłowym powinien być spisany z każdego posiedzenia komisji i podpisany przez przewodniczącego i przynajmniej jednego z obecnych na posiedzeniu członków lub ich zastępców.

Otóż strona skarżąca twierdzi, że znajdując się w aktach sprzeciw pisemny z datą 20 marca 1925 r. L. 113, którego odpis doręczono jej dopiero 28 kwietnia 1925 r. zgłoszony został po upływie terminu,

zakreślonego w ustawie. Znajdujący się w aktach wyżej wymieniony sprzeciw nie ujawnia daty wniesienia go do władzy.

Władza pozwana zaś nie przedstawiła żadnego dokumentu, stwierdzającego datę zgłoszenia tego sprzeciwu, w szczególności nie przedstawiła protokołu posiedzenia komisji szacunkowej, na którym sprzeciw był zgłoszony. Wobec tego Najwyższy Trybunał Administracyjny, opierając się na przepisie art. 24 ustawy o Najwyższym Trybunale Administracyjnym, przyjął za podstawę rozpoznania sprawy stan faktyczny, przedstawiony w skardze, o ile chodzi o tę okoliczność, kiedy sprzeciw został zgłoszony i w konsekwencji przychylił się do wniosku skargi, co do

wadliwości postępowania, ponieważ zaskarżoną decyzję oparto na przesłance o terminowym wniesieniu sprzeciwu. Tem samym odpadła potrzeba rozpoznawania zarzutu skargi, co do tej okoliczności, czy przewodniczący komisji szacunkowej miał dostateczną podstawę materialną do zgłoszenia sprzeciwu w tej rozciągłości, w jakiej został on podany do wiadomości strony.

Z tych przeto zasad Najwyższy Trybunał Administracyjny uchylił zaskarżone orzeczenie z powodu wadliwego postępowania.

(Wyrok N. T. A. z dnia 24. 11. 1928 roku L. Rej. 277/26).

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby informacyjnej.

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

Konjunktury włókiennicze Łodzi

BAWELNA

Na łódzkim rynku wyrobów bawełnianych ostatnio panował nastrój bardzo pesymistyczny. Zaznaczyć bowiem należy, że obroty w dalszym ciągu były tak minimalne, iż o zapoczątkowaniu sezonu letniego w branży tej wogóle nie mogło być mowy.

Niepomyślną sytuację bardziej jeszcze pogarsza fakt, iż większość fabryk, licząc na wzmożone zapotrzebowanie klienteli poprostu z dnia na dzień, zasadniczo nie przerywała zupełnie pracy, pracując normalnie, w ten sposób składy fabryczne zapełniają coraz bardziej, a jeżeli zważymy, ile produkcja towarów kosztuje oraz absolutny brak obrotów, stanie się rzeczą jasną, iż sytuacja obecna w branży bawełnianej nie jest do pozazdroszczenia.

Dodać jeszcze należy, iż wszystkie fabryki łódzkie normalnie pracują w ten sposób, iż produkują te towary w największych ilościach, które cieszą się stosunkowo największym popytem, a więc normalnie o tej porze produkuje się te czy inne gatunki materiałów wybitnie letnich, stosownie zresztą do zapytań kupiectwa czy to miejscowego, czy też z innych dzielnic Polski. Obecna sytuacja jest całkiem inna, a to z tego względu, iż większość fabryk pracuje wogóle na ślepo, nie wiedząc jakie właściwie towary będą w bieżącym sezonie cieszyć się większym zapotrzebowaniem, minimalne bowiem zainteresowanie, jakie wykazywali dotychczas w stosunku do letnich towarów kupcy, nie pozwala wyciągnąć w tym względzie absolutnie żadnych wniosków. Wszystko to pozwala przypuszczać, że o ile w dniach najbliższych zapotrzebowanie klienteli nie zwiększy się wydatnie, sezon letni może być zachwiany, co znowu wpłynęłoby katastrofalnie na dalsze ukształtowanie się sytuacji w branży bawełnianej.

Z drugiej strony nie można ominąć milczeniem faktu, iż wypłacalność klienteli w branży włókienni-

czej w ogólności, w branży zaś bawełnianej w szczególności, coraz bardziej się pogarsza. Protesty wekslowe napływają w tak znacznych ilościach, iż w obecnej chwili niewiadomo poprostu, który z kupców jest pewny, któremu zaś nie należy wogóle udzielać kredytu.

Jeżeli chodzi o ceny oraz warunki pokrycia, to te, jak narazie pozostały zupełnie bez zmiany, wobec minimalnego zapotrzebowania klienteli.

WELNA

Rynek wełniany w Łodzi analogicznie do branży bawełnianej, w dniach ostatnich kształtował się pod znakiem sytuacji bardzo niepomyślnej, w pierwszym rzędzie, na skutek minimalnego zapotrzebowania klienteli. O ile w warunkach normalnych miesiące styczeń i luty w branży wełnianej przechodzą pod znakiem ogromnie wzmożonego popytu na wszelkiego rodzaju gatunki materiałów letnich, o tyle obecnie absolutnie żadnego ruchu nie odczuwano zarówno w handlu hurtowym, jak i detalicznym. Brak ruchu spowodował, iż wszystkie składy fabryczne są poprostu zawałone towarami, co bardziej jeszcze pogarsza sytuację ogólną.

Jak dalece niepomyślnie kształtuje się obecnie sytuacja w branży wełnianej świadczy fakt, iż bardzo wielu kupców anuluje piśmiennie zamówienia, które w swoim czasie otrzymali od nich wojazerowie. Kupcy tłumaczą się tem, iż wobec minimalnych targów, nikt z nich nie może sobie pozwolić na to, by obecnie czynić już jakiegokolwiekbyż zakupy, tem bardziej, iż ostatnio ustanowione przez kartel dostawców warunki, są tego rodzaju, iż im później kupiec zakupuje towary, tem jest mu wygodniej, odkłada bowiem na czas późniejszy termin przysyłania pokrycia.

Zaznaczyć jeszcze należy, że w branży wełnianej istnieje jeszcze kilka firm, należących do Związku Wielkiego Przemysłu, jak również do Krajowego Związku Przemysłu Włókienniczego, które do tej chwili nie przystąpiły do kartelu wełnianego, wprowadzając większy jeszcze chaos, aniżeli w istocie w branży panuje.

Firmy, które do kartelu nie przystąpiły, uczyły to z rozmysłem, chcąc wykorzystać sytuację, wiedzą one bowiem doskonale o tem, iż do nich w pierwszym rzędzie zgłoszą się kupcy, celem pozycjonowania zakupów. Te nawet minimalne partje towarów, które ostatnio zostały sprzedane, nabyte zostały w firmach niezrzeszonych w kartelu.

Nie ulega wątpliwości, iż firmy te sprzedają towary na warunkach bardzo dla kupców dogodnych, dążyć jednakże wszelkimi siłami należy do tego, by firmy takie zmusić do zachowania solidarności, tylko w tym bowiem jedynie wypadku można będzie doprowadzić do uzdrowienia stosunków w branży wełnianej, w przeciwnym razie wszelkie poczynania firm zrzeszonych w kartelach muszą spalić na pa-

newce, całkowita bowiem akcja w pierwszym rzędzie musi być bezwzględnie prowadzona jednolicie.

Ceny oraz warunki pokrycia w branży wełnianej nie uległy w ciągu ostatnich tygodni absolutnie żadnym zmianom i kształtowały się w granicach dotychczasowych. Wypłatność klienteli pozostawia tutaj również bardzo wiele do życzenia, lala bowiem protestów wekslowych coraz bardziej się tutaj zwiększa.

PRZĘDZA BAWELNIANA

Na rynku przędzy bawełnianej w dalszym ciągu panuje kompletna cisza, w związku z minimalnym zapotrzebowaniem klienteli. Według słów poszczególnych przemysłowców tej branży, ruch winien się tutaj rozpocząć już w dniach najbliższych, tembardziej, iż mrozy znacznie zelżały, można więc mieć nadzieję, że zwiększy się zapotrzebowanie na rynku gotowych materiałów bawełnianych, co znowu musi spowodować zwiększenie się popytu na rynku przędzy bawełnianej.

Sytuacja rynków światowych

BAWEŁNA.

Ceny zasadnicze bawełny amerykańskiej podniosły się lekko na wszystkich rynkach światowych, przyczem zwyżka dochodzi za ostatni tydzień w Hawrze do 3 pkt., w New-Jorku 5 pkt. i w Liverpoolu 8 pkt. Natomiast bawełna egipska wysokiego gatunku Sakellaridis nieco staniała.

NEW-YORK (C. O.). Tendencja się ustaliła i wzmocniła w ostatnim tygodniu na skutek wiadomości, o szybkim zmniejszaniu się zapasów widocznych (t. j. w składach) i szczególnie w związku z artykułem w „Gardside Cotton Service”, który określił spożycie bawełny w Ameryce w miesiącu styczniu r. b. na 665.000 bel. Cyfra „Gardside” jest zgodna zazwyczaj z obliczeniami oficjalnymi, wobec czego przywiązują do tych informacji ogromną uwagę. W ten sposób haussa wypadła jeszcze przed ogłoszeniem oficjalnego raportu; ogłoszenie tego ostatniego, który potwierdził przypuszczenia „Gardside” nie wpłynęło więc na ceny notowań. Oficjalnie podają, że spożycie w Ameryce wyniosło w miesiącu styczniu r. b. 668 000 bel, wobec 534 000 b. w poprzednim miesiącu i 586 000 w styczniu 1928 r. Wobec tych danych osiągnęli sprzedawcy poważne zarobki.

Przewidywania ogólne idą w kierunku faworyzowania stałości rynku i stabilizacji cen w bliskiej przyszłości ze względu na rynek, który staje się coraz mocniejszy.

Z drugiej znów strony niepoгоды panujące ostatnio w Indiach, zniszczyły w pewnej mierze zbiory, co do których prowizoryczne obliczenia zostały poważnie zredukowane. W tych warunkach jedynie jakiś nadzwyczajny zbiór mógłby stać się przeciwwagą czynników, wpływających na hauszę bawełny.

Sprzedaje bawełny amerykańskiej w ostatnim tygodniu wyniosły 315.000 bel, wobec 244.000 bel w tymże czasie roku ub., przyczem sprzedaż ogólna od 1 sierpnia r. ub. wyniosła 9.969.000 bel, wobec

9.675.000 w ostatnim roku. Stock widoczny spadło 140.000 bel, wobec 90.000 przed rokiem; na 15 lutego wyniósł on 5.290.000 bel, wobec 5.316.000 b. w roku 1928; 6.918.000 b. w r. 1927 i 5.983.000 b. w 1926.

BAWEŁNA EGIPSKA. Przygotowanie ziem do zasiewów jest już ogólne i praca posuwa się normalnie naprzód.

LIVERPOOL (A. R.). Na rynku bawełnianym dokonano w ost. tygodniu nast. transakcji: Sprzedano ogółem 27.000 bel, z czego 19.350 b. bawełny amerykańskiej, 1.500 b. — egipskiej, 1.500 — indyjskiej, 2.250 — peruwiańskiej, 950 — argentyńskiej i 1.450 b. — afrykańskiej, brazylijskiej i in.

Importowano ogółem 78.981 bel, z czego 58.546 amerykańskiej, 8.648 — egipskiej, 9.751 — indyjskiej i 2.036 — różnych.

MANCHESTER (A. R.). Rynek stały, interesy b. spokojne, tendencja zn. mocniejsza; szczególnie odnośnie surowca bawełnianego. Przedza amerykańska i egipska: raczej słabo ze względu na nikły popyt. Ostatnie rozruchy w Bombaju wpłynęły poważnie na zmniejszenie zamówień z Indji; również mało sprowadza Kalkutta. Koniec świąt noworocznych w Chinach, wołanie przewoźnicze na wzmożenie zamówień z Dalekiego Wschodu.

Lepsze wiadomości nadchodzą z całego okręgu Lancashire, gdzie spożycie się lekko wzmogło.

Po kilku latach „tłustych” pogorszyły się ostatnio interesy przedzalni bawełny egipskiej. Propozycja zamknięcia lub zmniejszenia zatrudnienia w przedzalniach egipskich uzyskała quorum niezbędne i przedzalnicy ogłosili wezwanie do strejku 128-godzinnego, pomiędzy końcem stycznia, a 13 kwietnia. Ten środek sprowadzi redukcję produkcji o $\frac{1}{3}$ i dotknie 70 000 robotników. Dodać należy, że podobnego środka chwycili się przedzalnicy manchesterscy już we wrześniu 1920 r., redukując ilość godzin zatrudnienia tygodniowego z 48 na 35. Jaki wynik przyniesie to tym razem — zobaczymy.

NEW-YORK (C. O.). Sytuacja przemysłowa. —

Spożycie Stanów Zjedn. od początku bież. sezonu wyniosło w końcu stycznia 3.451.000 bel, wobec 3.627.000 w r. ub. i 3.434.000 w r. 1927.

„Gardside” nie wierzy, aby konsumpcja, tak wysoka w ostatnim miesiącu mogła się utrzymać, z czego, że fabrykanci z trudem znajdują zbyt dla towarów. Eksport w ciągu miesiąca stycznia wyniósł 789.000 bel (wobec 712.000 b. — w styczniu 1928), przyczem ogólna suma eksportu za czas od 1 sierpnia wynosi 5.590.000 bel, wobec 4.577.000 b. w 1928 r.

Ogólny stock bawełny widoczny. Na 15 lutego r.b. stock ten wyniósł 6.360.000 bel, z czego 5.290.000 amerykańskiej, 564.000 — egiptskiej, 253.000 — indyjskiej i 253.000 — różnej. W r. 1928 stock wnosił 6.274.000 bel, w 1927 — 7.920.000 bel i w 1926 — 5.983.000 bel.

WEŁNA.

BRADFORD (A. R.). Interesy jeśli chodzi o wełnę czesankową są słabe, mimo, że ceny są niższe, kupujący oczekują nowych ułatwień aby poczynić zakupy powyżej bezpośredniego spożycia; czesankarze natomiast uskarżają się, że ceny są niższe od kosztów, dlatego też z wielkim zainteresowaniem oczekują oni zamówień z kontynentu.

Z drugiej strony, mimo że zapotrzebowanie na przedzę jest niewielkie, powszechnie oczekuje się popytu na wysokie gatunki. Notowania są stałe, przyczem merynosy straciły 2—3 d. (pensy) w ostatnich 15 dniach. Obecnie na dobre Crossbredy popyt mały.

Jeśli chodzi o towary, to sytuacja jest naogół dobra i uwidacznia się aktywność we wszystkich działach.

SYDNEY (Q). W ostatnich 2 tygodniach miały miejsce liczne sprzedaże. Na czoło kupujących wysuwają się: Japonia i Kontynent, reprezentowany na ten raz najmocniej przez Niemcy, przyczem również Francja i Anglja dokonały poważniejszych zakupów.

Kursy są naogół b. stałe na podstawie cen z połowy b. miesiąca.; szczególnie tyczy to dobrych gatunków wełny, które są w dalszym ciągu poszukiwane. Jedynie wełny t. zw. braki wykazały zniżkę. Od początku bież. sezonu zaofiarowano na tutejszym rynku 798.000 bel, z czego sprzedano 773.000 bel, a więc około 97%. W ostatnim tygodniu b. m. nie było sprzedaży, ze względu na licytację w Brishane, gdzie zaofiarowano 50.000 bel.

GEELONG (Q). W b. m. odbyły się pierwsze sprzedaże tegoroczne. Wybór był obfity i zakupy ożywione, szczególnie ze strony Anglji i Japonji. Stany Zjednoczone także dokonały niewielkich zakupów, natomiast Francja nie dokonała transakcji. Kursy ustaliły się ze zniżką 2—3 pensów na funcie w stosunku do ostatniego zamknięcia z grudnia ub. r.

ALBURY (Q). Na 16.500 bel wełny zaofiarowanych, sprzedano 16.000. Głównym odbiorcą był Yorkshire, za nim Francja i Rosja. Osiągnięte ceny były nieco niższe od cen w Geelong.

ADELAJDA (Q). Zaofiarowane 31.000 bel dobrego gatunku; sprzedaż wyniosła 28.000 bel, a więc 90%, z czego Anglja zakupiła większą część. Ceny były niższe nieco, aniżeli zamknięcie ostatnie.

ROUBAIX-TOURCOING (G. I). W czesankach zakupy idą tylko w kierunku zaspokojenia natychmiastowych potrzeb; ceny są mocno dyskutowane i tendencja łatwa. Przędza wełniana jest w żywych obrotach, ze względu na poważne zamówienia z zagranicy; mimo to ceny są niższe, co spowodowane zostało baissą surowca w ostatnich czasach.

Ogólnie nic ciekawego nie wydarzyło się w ostatnich tygodniach na rynku wełnianym, jeśli chodzi o surowce. Popyt pozostał bardzo ożywiony w Australji i chociaż ceny nie zmieniły się znacznie, zapotrzebowanie jest mocniejsze, aniżeli w poprzednim okresie. Interesy, gdy chodzi o materiały, są bardzo ograniczone, bowiem zniżka cen surowca sprawia rezerwę u kupujących. Ta rezerwa uwidacznia się jeszcze bardziej, gdy chodzi o merynosy, bowiem, jak donoszą, ostatnie strzyżenie w Australji jest bardzo pomyslnie.

JEDWAB.

LYON (R. L.). Rynek ostatnio jest bardzo skonsolidowany na skutek wiadomości z Nowego-Yorku i Yokohamy. W Stanach Zjednoczonych spożycie bawełny osiągnięto w styczniu 57.350 bel, co znacznie przekracza wszystkie poprzednie cyfry. Gdy dodamy razem cyfry z grudnia i stycznia, otrzymamy, że średnie spożycie miesięczne wynosi powyżej 51.000 bel, co osiągnięto zaledwie dwa razy w historii jedwabnictwa amerykańskiego. Te rezultaty są o tyle dziwniejsze, że fabrykanci amerykańscy uskarżają się na niskie ceny sprzedaży i mówią o zwolnieniu produkcji; coprawda mówią oni tak już od 2 lat, nie zamieniając bynajmniej słów w czyn.

Sytuacja w Ameryce znalazła natychmiast odzwiek w Japonji, która, jak wiadomo, jest głównym dostawcą surowego jedwabiu. Ponieważ, z drugiej strony, Japonja stała się rynkiem, regulującym światową repartycję jedwabiu, w czem uczestniczy ona w 67%, haussa w Yokohamie zdecydowała o ogólnym podniesieniu cen jedwabiu.

Mimo tych pomyslnych naogół warunków fabrykanci wyrobów jedwabnych nie notują żadnego ożywienia, zarówno w Lyonie, jak i na innych rynkach europejskich.

Jeśli chodzi o jedwabie europejskie, to uwidacznia się stały przyływ zamówień. Przędzalnicy stawiają wysokie warunki, wobec czego układy są dość trudne.

AMERYKA zakupuje bardzo dużo na wszystkich 3-ch rynkach azjatyckich. Szanghaj i Canton stoją mocno. W Yokohamie ceny za Nr. 1 na 1½ 13/15 — podniosły się ostatnio z 1.340 na 1.380 yenów.

SZTUCZNY JEDWAB.

Opinia o pomyslnym rozwoju budzić musi zastrzeżenia; mimo ulepszeń i zbyt częstych nowości rzucanych masowo na rynki międzynarodowe — położenie przemysłu jedwabiu sztucznego nietylko się pogarsza, ale grozi przesileniem; pozornie toruje drogi do większego zbytu, ale jednocześnie wytwarza konkurencję gatunkową i nowości.

Fachowcy utrzymują, że są to osobliwości tego jeszcze młodego przemysłu, który nie przeszedł

W dniu 21 lutego zmarł nagle w wieku lat 39

B. P.

JAKUB SZWAJCER

adwokat, radca prawny Stow. Kupców m. Łodzi.

W przedwczesnie Zmarłym Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi traci niestrudzonego rzeczownika i obrońcę żywotnych interesów kupiectwa.

Łącząc się w głębokim i szczerym żalu z rodziną Zmarłego, wyrazy serdecznego współczucia składa jej

Zarząd Stow. Kupców m. Łodzi
Redakcja „GŁOSU KUPIECTWA“
Współpracownik Stow. Kupców m. Łodzi.

Z powodu zgonu

B. P.

Adw. JAKUBA SZWAJCERA

składamy Zarządowi Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi wyrazy głębokiego współczucia

Zarząd Centralnego Stowarzyszenia
Kupców i Przemysłowców Woj. Łódzkiego
Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 10.

Na posterunku...

(Wspomnienie pośmiertne b. p. adwokata
Jakuba Szwejca).

Śmierć nieubłagana przecięła nagle pasmo żywota, przed którym długa się jeszcze otwierała droga twórczych poczynań i zamierzeń.

Z szeregów naszych ubył człowiek o kryształowej czystości charakteru i duszy nieskazitelnej, wyrwany nagle, niespodzianie z kręgu swych zainteresowań i prac, którym się z takim zamiłowaniem i przejęciem oddawał.

Umysłem swym ogarniał rozległe dziedziny i horyzonty myślowe, to też ceniony był i poważany w sferach gospodarczych, w kołach sądownictwa, palestry i najszerzych rzesz społeczeństwa.

Ceniono w nim dobroć i uczynność, pogodę ducha i zupełny brak przesady na punkcie swej własnej osoby, a nadewszystko — bezgranicznie kryształowy charakter człowieka i obywatela.

* * *

Bp. Jakub Szwejca urodził się w Łodzi, gdzie się wychowywał i ukończył gimnazjum. Studja prawnicze odbywał w Warszawie, gdzie też następnie aplikował przy Sądzie Okręgowym, poczem powrócił do rodzinnej Łodzi i rozpoczął praktykę adwokacką.

W swej pracy zawodowej potrafił sobie zjednać uznanie i sympatię przez swą bezwzględną zawodową

uczciwość i uczynność, przez prawość charakteru — jako wybitny cywilista w szeregach palestry łódzkiej.

* * *

Zmarły brał niezwykle czynny udział w działalności społecznej, był naturą par excellence społeczną i uspołecznioną.

Już w okresie przedwojennym, gdy życie społeczne w b. Zaborze rosyjskim skrzepowane było tyśiącem niewidzialnych nici zakazów — b. p. Jakub Szwejca brał żywy udział w pracach na terenie Stowarzyszenia Pracowników Handlowych.

Na terenie Łodzi brał niezwykle czynny udział w organizowaniu życia gospodarczego jako radca prawny Centr. Stowarz. Kupców i Przemysł., a następnie jako współzałożyciel i radca prawny Stowarz. Kupców m. Łodzi.

Zjazdy kupieckie i konferencje ministerjalne, narady gospodarcze i rokowania ekonomiczne, oto teren twórczej, mozolnej, pełnej inwencji pracy, prowadzonej bez wyłchnienia do ostatniej dosłownie chwili życia.

Zmarły współpracował też w Komitecie redakcyjnym „Głosu Kupiectwa“, któremu jako pierwszemu organowi uświadomionego kupiectwa zawsze służył światłą radą i szlachetną pomocą. Padł na posterunku, wyrwany nagle z szeregu współtowarzyszy twórczej pracy zawodowej — jak młody dębcał, obalony nagle uderzeniem pioruna.

Mieczysław Kołtoński.

wszystkich faz rozwoju. Wskutek tego zdarza się często, że towary już podczas wykończenia się starzeją, tracą siłę nabywczą i zmuszają do obniżania cen. Fabrykant musi niszczyć wczorajszy nakład pracy — a cenę obniżyć często o połowę.

Przez to nieustanne wytwarzanie nowości, gromadzą się składy półwartościowych towarów i ma miejsce przymusowa obniżka cen.

Najdotkliwiej uwydatnia się to przy wyrobach acetalowych.

Nowi wynalazcy mają do dyspozycji ogromne sumy na wydatki doświadczalne i techniczne

Położenie to zdaje się być przejściowe, eksperymenty się skończą, ale tymczasem zakupy ograniczają się do koniecznych potrzeb.

Z innych rynków jak Krefeld, Medjolan, Zurych, Lyon donoszą, że do 1-go b. m. zakup się nie powiększył.

W Japonii obniżenie cen wpłynęło na znaczne obrony — sprzedano w jednej dekadzie 6500 bel.

St. Kr.

Z życia organizacji gospodarczych m. Łodzi

BACZNOŚĆ, IMPORTERZY!

Wyznaczone zostały kontyngenty przywozowe z Włoch z terminem ważności od dnia 1 marca do 30 kwietnia r. b. na następujące artykuły: winogrona świeże, owoce suszone, orzechy i migdały, kapary, konserwy pomidorowe, konserwy rybne w hermetycznym opakowaniu, kwiaty, liście i wyroby z nich, tkan. jedw. baw. i półjedw.

Wymienione kontyngenty obowiązywać będą tylko w podanym wyżej terminie i przedłużane nie będą. Prosimy o śpieszne nadsyłanie podań w Kancelarii Stow. Kupców m. Łodzi.

WYKAZY PŁAC PRACOWNIKÓW UMYSŁOWYCH.

W myśl rozporządzenia Min. Pracy i Opieki Społ. z dnia 22 grudnia 1928 r. (Dz. Ust. Nr. 102/28),

GŁOS
Rupiectwa

W kilkunastu wierszach.

Ostatnie doniesienia w krótkich słowach dla spieszących się czytelników

USTAWA O POPIERANIU EKSPORTU W CZECHOSŁOWACJI.

Ustawa o popieraniu przez państwo poczynań eksportowych ma na celu w pierwszym rzędzie uczynić konkurencyjnymi te gałęzie wytwórczości, które dotąd wobec wysokich kosztów produkcji nie mogły znaleźć zbytu na rynkach zagranicznych. Minister skarbu upoważniony został do częściowego, lub całkowitego zwrotu podatków: obrotowego, luksusowego, oraz od ładunków kolejowych tym przedsiębiorstwom, których wytwory obciążone powyższymi kosztami stawały się niekonkurencyjnymi. Decyzja o udzieleniu ulg zależy każdorazowo od ministra skarbu w porozumieniu z ministrami rolnictwa, handlu i kolei.

PROGRAM GOSPODARCZY RZĄDU RUMUŃSKIEGO.

Po uzyskaniu pożyczki stabilizacyjnej, rząd rumuński ma zamiar wprowadzić w życie nowy program ekonomiczny. Program ten przewiduje bardziej skomercjalizowaną organizację

właścicieli przedsiębiorstw obowiązani są sporządzać wykazy plac zatrudnionych u nich pracowników umysłowych. Wykazy te winny dawać dokładny obraz rozrachunków z pracownikami i zawierać następujące dane: 1) Nr. kolejny, 2) nazwisko i imię pracownika, 3) rodzaj zatrudnienia pracownika, 4) datę wypłaty, 5) wynagrodzenie z wyszczególnieniem: a) czasokresu za jaki przypada wynagrodzenie, b) ilości godzin nadliczbowych i wysokość wypłaty za te godziny, c) ogólnej sumy wynagrodzenia pieniężnego, d) ogólnej sumy wynagrodzenia w naturze, e) łącznej sumy wynagrodzenia (pieniężnego i w naturze), 6) potrącenia, 7) sumę wynagrodzenia przypadającego do wypłaty, 8) potwierdzenie odbioru wynagrodzenia bądź w całości, bądź tylko pieniężnego.

Rozporządzenie z dnia 22 grudnia 1928 r. wchodzi w życie z dniem 22 marca 1929 r.

przedsiębiorstw i dóbr publicznych. Przewidziany jest również system koncesyjny. Odnosi się to specjalnie do monopolu zapalczanego, który ma objąć trust szwedzki. Według przybliżonych obliczeń majątek państwa wraz z kolejami żelaznymi, kopalniami, źródłami nafty, lasami, monopolami oblicza się na 4 miliardy 500 milionów lei złotych.

ROZWÓJ EKSPORTU Z. S. S. R.

Cała polityka eksportowa Z. S. S. R. w ostatnich latach nastawiona była na eksport zbóż i jakkolwiek w tym kierunku osiągnięto zadowalniające rezultaty, gdyż zazwyczaj przewyższano kwoty przeznaczone na eksport, to jednak zaniedbano z tego powodu wywóz innych dziedzin produkcji, gdyż wymagało to większego nakładu pracy i energii. Już w roku zeszłym nakreślono plan rozwiązania tej sprawy, który nie został wykonany.

Ze względu na zupełny nieurodzaj w roku gospodarczym 1927/28 sprawa eksportu nierolniczego stała się nader aktualną. Przemysł sowiecki do eksportu nawet na niewielką skalę zdolny nie jest; jedyną dziedziną, która powinna wziąć na siebie zadanie eksportu, jest wytwórczość rolnicza, za wyłączeniem eksportu ziarna. Jakkolwiek wytwórczość ta stale wzrasta, tempo wzrostu jest minimalne i w stosunku do konieczności wprost niedopuszczalne.

(P. I. E.)

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

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Fabryka
Przetworów Chemicznych
Dyonizy Myślubórski i S-ka

Spółka z ograniczoną odpow.

Łódź

ul. Kilińskiego 86. Telefon 20-78.

poleca jako specjalność:

Szkło wodne

(Natron i Kali Wasserglass) w płynie i koncentracji.

Ług sodowy

(Natronlauge).

Sól Glauberska

kryształiczna (Glaubersalc).

Olej turecki

(Türkisches rohtoel).

Smar Tovott'a

Firma istnieje od lat 5. a produkty jej cieszą się ogólnym uznaniem.

Oferty i próby franco — na żądanie.

Sprzedaż przędzy jedwabnej

we wszystkich gatunkach i kolorach
do wyrobu pończoch i tkanin.

S. I. BLAUSZTAJN

Łódź

ul. Wschodnia Nr. 72.



Telefon Nr. 29-49.

TOWARZYSTWO HANDLOWE

„GUMA”

Spółka z ogr. odp.

ARTYKUŁY GUMOWE I TECHNICZNE

Łódź, ul. Piotrkowska 149

Telefon 77-86.

Gumowe artykuły techniczne i chirurgiczne

Wyroby azbestowe

Pasy transmisyjne

Weże ssące i tłoczące

Opony do samochodów i rowerów

„Dunlop” i „Michelin”

oraz dętki i opony do rowerów krajowe.

Kalosze, Fibra, Plandeki

Linoleum, Ceraty.

WYDAWNICTWA

KSIĘGARNI „CZYTAJ”, Łódź, Narutowicza 2

Prawo wekslowe i czekowe	Zł. 1.50
Oplaty stemplowe	„ 1.20
Ustawa o ubezpieczeniu pracown. umysłowych	„ 2.—
Ustawa automobilowa	„ 1.—
Prawa pracowników umysłowych i robotników (najem, urlopy, sądy pracy i t. d.)	„ 2.—
Prawo karne materialne, stosowane przez Sądy Grodzkie w byłym zaborze rosyjskim w oprawie płóciennej	„ 8.—
w kartonie miękkim	„ 6.—
Polskie Orzecznictwo wekslowe i czekowe za czas od 1. I. 1925 r. do 1. I. 1929 r.	„ 1.—

Drukarnia

Państwowa

Łódź, ul. Piotrkowska 85.

Telefon Nr. 29.