

№ 23. Rok IV.

Łódź
1. XII. 1929



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * DIE KAUFMANNSSTIMME * LA VOIX DE COMMERCE

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

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Redakcja i Administracja

Łódź, ul. Piotrkowska 73.
tel. 2.2435 i 10.170.

Ogł. zwykle jednorazowe 1/1 str. zł. 150.—

" " " 1/2 " " 75.—

" " " 1/4 " " 40.—

Cena ogł. I str. okł. i w tekście 100% drożej.

Korespondenci - Przedstawicielstwa

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

WIEN — Dr. M. Lichenstein, Michelstr. 14, tel. 1-20-45.

GDAŃSK — 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 Kwejtman, 16. Bd. du Pont d'Arve

ELEKTROWNIA ŁÓDZKA

podaje do wiadomości PP. Odbiorców energii elektrycznej na **OGRANICZNIKI**, iż ostateczny termin uregulowania należności za **rachunki IV-go kwartału (różowe)**, to jest za czas od 1 grudnia 1929 r. do 1 marca 1930 r. **upływa dnia 10 grudnia b. r.**

Niewpłacenie należności w terminie wyżej wskazanym pociągnie za sobą skutki zerwania umowy, zawartej na dostawę energii elektrycznej oraz przerwę w dostawie prądu, bez uprzedniego o tem zawiadomienia.

W celu uniknięcia ścisku przy płaceniu w ostatecznym terminie, uprasza się o wcześniejsze regulowanie należności.

Przy płaceniu należy bezwzględnie przedstawić zapłacony rachunek różowy za III kwartał 1929 roku.

Dyrekcja Łódzkiego Towarzystwa Elektrycznego, Sp. Akc.

T
R
E
Ś
Ć

N
U
M
E
R
U

Poprawki Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi w przedmiocie rządowego projektu noweli do ustawy o państwowym podatku przemysłowym

Polski dyplomata w obronie litewskiego skarbu (feljeton) — S. G.

W obliczu traktatu handlowego z Niemcami — Nemo

Amerykański kryzys finansowy i Europa — Jerzy Kwejtman (Genewa)

i stałe działają

Czynnik rozwoju gospodarczego

Państwa. Rynki. Organizacja

przedsiębiorstw

reklama. Nowiny tygodnia gospodarczego.

Reklama ułatwić ma kupno i sprzedaż!

„GŁOS KUPIECTWA” służy zagadnieniom
współczesnej reklamy i propagandy

Zakup daje duże zadowolenie, a zadowolenie to z dokonanego wyboru przemienia się niejako w trwałe zadowolenie z powodu posiadania pięknego lub praktycznego nabytku.

Przy różnorodności rynku trudno jest czasem wynaleźć najlepszy i najodpowiedniejszy towar. Zresztą szybkie tempo współczesnego życia uniemożliwia spacerować po sklepach, aby porównać artykuły konkurencyjnych przedsiębiorstw.

Ale każdy przywykł już do tego, że rano przy śniadaniu lub w tramwaju, albo wreszcie wieczorem po pracy przerzuca pismo codzienne lub periodyczne, które służy jego interesom zawodowym. W ten sposób ma możliwość spokojnego dokonania wyboru pomiędzy ofiarującymi mu swój towar firmami.

Kupujący zdaje sobie dokładnie sprawę z rodzaju reklamy krzykliwej i operującej frazesami czy też umiarkowanej w wyrazach, ale przekonującej jakością towaru.

„Głos Kupiectwa” służy zagadnieniom współczesnej reklamy i propagandy.

Każdy kupiec i przemysłowiec nawiązujący stosunki w kraju oraz dla eksportu winien posługiwać się tym pismem w dobrze zrozumianym interesie własnym.

Bogaty dział artykułów i informacji oparty o specjalną sieć własnych korespondentów w kraju i zagranicą umożliwia każdemu, kto styka się z zagadnieniami życia gospodarczego znalezienie tego, co go naprawdę może zainteresować.

DO-
BRA RE-
KLAMA JEST
DROGOWSKA-
ZEM W LABI-
RYNCIE WSPÓŁ-
CZESNEGO RYNKU


GŁOS KUPIECTWA
ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

REDAKCJA i ADMINISTRACJA
ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 73.
Telefon 224-35 i 101-70.



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁÓDZI

THE COMMERCIAL VOICE * DIE KAUFMANNSSTIMME * LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 23 (Rok IV)

Łódź, 1 grudnia 1929 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m

Poprawki Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi

w przedmiocie rządowego projektu noweli do ustawy o państwowym podatku przemysłowym

W niezwykle ważnej i decydującej nieomal o egzystencji naszego kupiectwa sprawie nowelizacji ustawy o państwowym podatku przemysłowym, podajemy poniżej poprawki do projektu nowelizacji, wysunięte na zjeździe Izby Przemysłowo-Handlowych przez Izbę Łódzką.

Zjazd ten — jak wiadomo — odbył się w dniach 18 i 19 listopada. W czasie obrad zjazdu wystąpił p. dr. Sewid, wicedyrektor Izby Łódzkiej z obszernym referatem, analizującym nowelę podatkową i opartym na poprawkach poniższych.

Czytelników naszych odsyłamy do numeru „Głosu Kupiectwa” z dnia 15-go listopada, w którym podaliśmy projekt noweli w brzmieniu rządowym in extenso.

Porównanie tekstu projektu rządowego z poprawkami, które dziś podajemy, będzie niezawodnie bardzo interesujące.

Do art. 1.

Stawkę państwowego podatku przemysłowego od obrotu obniża się od dnia 1 stycznia 1930 roku.

a) do ½% obrotów, wymienionych w p. 1 art. 5 ustawy z dnia 15 lipca 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym, a uzyskanych przez przedsiębiorstwa handlowe, prowadzące prawidłowe księgi handlowe, ze sprzedaży hurtowej wszelkiego rodzaju towarów oraz z dostaw dla instytucyj państwowych i samorządowych: od 1 kwietnia 1930 r.

b) do ½% od obrotów przedsiębiorstw, prowadzących detaliczną lub drobną sprzedaż artykułów pierwszej potrzeby;

c) do 1% od pozostałych obrotów, wymienionych w p. 1 art. 3 ustawy o państwowym podatku przemysłowym;

d) do 1% od obrotów, wymienionych w p. 2 art. 5 ustawy o państwowym podatku przemysłowym;

e) do 2% od obrotów, wymienionych w p. 5 art. 5 ustawy o państwowym podatku przemysłowym.

Do art. 2.

Ustęp 2, 3 i 4 p. 5 art. 5 ustawy o państwowym podatku przemysłowym otrzymuje brzmienie następujące:

„Za komisowe uważa się tylko przedsiębiorstwa sprzedaży i kupna, które prowadzą prawidłowe księgi handlowe i udowodnią stosunek komisowy oraz wysokość i rodzaj wynagrodzenia komisowego umową prywatną lub zawartą w postaci aktu urzędowego albo dowodami korespondencyjnymi, w przeciwnym razie winny być one traktowane jako działające na rachunek własny”.

Stosunek komisowi nie zachodzi, jeżeli sprzedawca działający na rachunek osoby trzeciej otrzymuje niezależnie od umówionego wynagrodzenia komisowego lub zamiast tego wynagrodzenia różnicę lub część różnicy między ceną istotnie osiągniętą, a ceną zastrzeżoną w drodze umowy na rzecz komitenta.

Przedsiębiorstwa komisowe, działające na rachunek osób, nieopłacających podatku przemysłowego w myśl niniejszej ustawy, opłacają podatek od pełnego obrotu towarowego. Obrót tego rodzaju przedsiębiorstw ustala się w myśl art. 1 p. a niniejszej ustawy. Natomiast uważana będzie za komisową sprzedaż towarów na rachunek firm, nieopłacających podatku przemysłowego, o ile przedmiotem ich obrotu są niezbędne dla rozwoju rolnictwa i krajowego przemysłu surowce i półfabrykaty.

Wykaz niezbędnych dla rozwoju rolnictwa i krajowego przemysłu surowców i półfabrykatów podany

jest w załączniku do niniejszej ustawy i wchodzi w życie z dniem ogłoszenia ustawy. Ministrowi Skarbu w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu przysługuje prawo uzupełniania tego wykazu artykułów.

Stosunek del credere i inkasowania należności za towary nie stanowi przeszkody do uznania komisji i pośrednictwa handlowego. O ile przedmiotem komisji lub pośrednictwa handlowego są wymienione wyżej surowce i półfabrykaty, utrzymywanie składów dla przechowywania odnośnych towarów również nie stanowi przeszkody do uznania komisji względnie pośrednictwa handlowego.

Do art. 3.

W artykule 7 ustawy o państwowym podatku przemysłowym po punkcie a) dodaje się następujący ustęp:

„Minister Skarbu w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu ustali wykaz artykułów, od których jako sprzedawanych i nabywanych wyłącznie od dalszego przerobu względnie zużycia w przemyśle podatek od obrotu wynosić będzie 1% niezależnie od tego, czy zostały nabyte bezpośrednio przez przedsiębiorstwa przemysłowe dla przerobu względnie zużycia, czy też przez przedsiębiorstwa handlowe dla dalszej odsprzedaży”.

Artykuł 7 ustawy o państwowym podatku przemysłowym, poczynając od ustępu trzeciego, otrzymuje brzmienie następujące:

„Stawki podatkowe ½ i 1% mogą być stosowane jedynie do samoistnych przedsiębiorstw handlowych, t. j. do przedsiębiorstw, sprzedających towary bez przerobu w takiej samej postaci, w jakiej zostały nabyte. Przedsiębiorstwa, uprawiające przerób w cudzych zakładach, traktowane są pod względem podatku przemysłowego, jak przedsiębiorstwa przemysłowe. Przedsiębiorstwa, uprawiające obok handlu samoistnego również przerób bądź to we własnych, bądź też w cudzych zakładach, winny wykupić dwa odrębne świadectwa przemysłowe (handlowe i przemysłowe), przyczem obroty ich osiągnięte z przerobu podlegają stawkom podatku od obrotu, przewidzianym dla przedsiębiorstw przemysłowych.

Za sprzedaż hurtową, podlegającą ulgowej stawce podatkowej, uważa się zbycie wszelkiego rodzaju towarów kupcom i kółkom rolniczym, celem odsprzedaży, a przemysłowcom, przedsiębiorstwom państwowym i komunalnym oraz producentom rolnym, celem dalszej produkcji lub eksploatacji.

Do obrotów, osiągniętych ze sprzedaży, dokonanej bezpośrednio z samego zakładu przemysłowego, czy też z zakładów handlowych, należących do właściciela przedsiębiorstwa przemysłowego i obsługujących zakład przemysłowy, nie mogą być stosowane stawki podatkowe, przewidziane dla przedsiębiorstw handlowych.

Do art. 5.

W artykule 84 ustawy o państwowym podatku przemysłowym zdanie drugie ulega następującej zmianie:

Może być również w ciągu lat 3 dodatkowo wymierzony podatek tylko wtedy, jeśli na skutek później

ujawnionych nowych i konkretnych okoliczności, które nie mogły być znane władzy skarbowej przy pierwotnym wymiarze podatku, wymiar ten okaże się za niski.

W artykule 98 ustawy o państwowym podatku przemysłowym skreśla się ustęp ostatni i na jego miejsce wprowadza się następujący przepis:

„Przedsiębiorstwa i zajęcia, prowadzone bez świadectwa przemysłowego, zgodnie z art. 116 ustawy mogą być do 2 lat pociągnięte do opłaty należności za właściwe świadectwo przemysłowe względnie kartę rejestracyjną. Przedsiębiorstwa i zajęcia, prowadzone na podstawie niewłaściwego świadectwa przemysłowego, mogą być pociągnięte do opłaty dodatkowej należności w okresie 1 roku od terminu wykupu świadectwa”.

Ustęp 1 art. 116 ulega w związku z tem następującej zmianie:

„Odpowiedzialność za przestępstwa z art. 96—104, z wyjątkiem podanym w art. 98, gaśnie po upływie 2 lat”.

Do art. 6.

W artykule 92 ustawy o państwowym podatku przemysłowym dodaje się drugi ustęp następującej treści:

„W razie likwidacji przedsiębiorstwa władza skarbowa może z urzędu lub na żądanie płatnika dokonać prowizorycznego obliczenia podatku nawet przed ustawowymi terminami płatności. W tych wypadkach wymiar podatku winien być skuteczniejszy z zachowaniem ogólnych przepisów wymiarowych i odwoławczych w ciągu 60 dni od daty prowizorycznego obliczenia. Szczegółowe przepisy w tym względzie, a w szczególności o trybie i sposobie stwierdzenia, iż przedsiębiorstwo faktycznie weszło w stan likwidacji, jakoteż o składaniu zeznań i obowiązku oraz prawie udzielania wyjaśnień przez płatników wyda Ministerstwo Skarbu w porozumieniu z Ministrem Sprawiedliwości w drodze rozporządzenia”.

Do art. 8.

Artykuł ten skreśla się.

Do art. 9.

Artykuł ten skreśla się.

Radcy Mieczysławowi Hertzowi, wiceprezesowi Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi i członkowi Komitetu redakcyjnego naszego pisma, w bolesnym ciosie, jaki Go przez śmierć matki spotkał, składa Redakcja „Głosu Kupiectwa“ wyrazy szczerego współbolewania.

Dyplomacja jest sztuką milczenia w słowach.

Może ten paradoks, gdzieś zasłyszany, a bodaj czy nie pochodzący od Oskara Wilde'a wyda się komuś niezrozumiały. Trzeba go wyjaśnić.

Otóż prawdziwy dyplomata, zapytany w jakiejkolwiek, bodaj najdrażliwszej, kwestji, potrafi odpowiedzieć bardzo wiele, potrafi być bardzo uprzejmy i zdradzić wielką znajomość przedmiotu, a mimo to, w najdłuższej nawet oracji, w najgwałtowniejszej bodaj filipice — prawdziwy dyplomata nie powie tego, o czym chciał przemilczeć, a często nie da faktycznie odpowiedzi na to, o co go pytano.

Ponadto prawdziwy dyplomata ma zawsze w każdym wypadku interes swego kraju na oku i nie zapomina o nim nawet wtedy, gdy okoliczności chcą, by w imię dobra swego kraju udawał, że zapomniał o rzeczach doskonale sobie zanych.

Pan Hołówo jest urzędnikiem Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Zajmuje stanowisko b. poważne: jest bowiem naczelnikiem wydziału wschodniego. W tym charakterze pan Hołówo jeździł już niejednokrotnie do Moskwy, przyjmował delegacje rządów, krajów sąsiadujących z nami od Wschodu i bardzo często występował w imieniu naszego rządu w b. poważnych misjach.

Pan Hołówo, jak wynika z zajmowanego przezeń stanowiska i wykonywanych czynności urzędowych, jest dyplomata.

Niestety, owo słowo dyplomata jest nietylko związane z pewnym stanowiskiem w ministerstwie. Kojarzy się z niem również pojęcie pewnych zdolności retorycznych (nie koniecznie oratorskich), asocjuje się z tym wyrazem ów dar sztuki milczenia w słowach.

Pan Hołówo przyjął niedawno dziennikarzy litewskich.

Dziennikarz, jak dziennikarz: wiadomo — człowiek ciekawy. Dziennikarze litewscy pytali się pana Hołówkę o różne rzeczy, między innymi i to, czy, zdaniem jego, istnieje konieczność zawarcia traktatu handlowego polsko-litewskiego.

Na to p. Hołówo mniej więcej w te słowa:

— Traktat powinien być zawarty chociażby dlatego, że i bez niego idzie poważny szmugiel polskich towarów na Litwę.

Kto na tym szmuglu zarabia? Polscy kupcy i przemysłowcy.

Kto na nim ewentualnie traci? Skarb litewski.

Pytania, o kogo p. Hołówo więcej dba: o polskich kupców, czy o litewski skarb, stawiać już nie potrzeba.

Wartoby natomiast postawić inne pytanie:

Czy p. Hołówo jest dyplomata?... S. G.

10-go GRUDNIA TERMIN PŁATNOŚCI PODATKU MAJĄTKOWEGO.

W związku z przypadającą do zapłaty w terminie do dnia 10 grudnia b. r. ratą podatku majątkowego, Izba Przemysłowo-Handlowa w Łodzi wystąpiła do Ministerstwa Skarbu z memorjałem usilnie podkreślającym konieczność wstrzymania poboru tejże raty.

Między innymi Izba zaznaczyła, że pobór przytoczonej raty podatku majątkowego zasadniczo opiera się w dalszym ciągu na zupełnie już nieaktualnym dzisiaj szacunku z roku 1923, co w znakomitej większości wypadków uczyni zapłatę podatku niezmiernie uciążliwą, a nawet groźną dla egzystencji gospodarczej płatników.

Izba wskazała również na wątpliwości prawne, albowiem nie została dotychczas wyjaśniona kwestja czy pobór omawianej raty nie koliduje z przepisami o końcowych terminach wymiarowych, ustalonych w ustawie o podatku majątkowym z r. 1923. Według bowiem postanowień przytoczonej ustawy podatek majątkowy miał być pobrany wyłącznie w okresie 3-letnim, t. j. do r. 1926 włącznie.

POLSKA FABRYKA SAMOCHODÓW.

Jak nam komunikują, istnieje możliwość nawiązania w najbliższym czasie pertraktacji między polskimi sferami przemysłowymi a kapitalistami szwajcarskimi w sprawie uruchomienia fabryki polskich samochodów osobowych. Produkcja samochodów osobowych byłaby prowadzona w podwarszawskiej fabryce „Ursus”, która wyrabiała dotąd samochody ciężarowe. Dla uruchomienia fabrykacji samochodów osobowych zaangażowany ma być kapitał około 10 milionów dolarów.

FORD O PRZYCZYNACH I SKUTKACH KRACHU GIEŁDOWEGO.

Henry Ford, który brał udział w 3-godzinnej konferencji ekonomicznej u prezydenta Hoovera w Białym Domu, oświadczył po niej, że uważa deflację giełdową za skutek osłabienia konjunktury przemysłowej i gospodarczej w kraju. Jako przyczynę tego osłabienia podaje Ford wycofanie się z działalności przemysłowej wielu dzielnych i zdolnych ludzi, którzy woleli budować swą karierę na perspektywach udatnej i szczęśliwej spekulacji giełdowej.

Dalej oświadczył Ford, iż jego zdaniem produkcja amerykańska nie jest wyższa aniżeli pojemność rynków Stanów Zjednoczonych, lecz przerasta zdolność i możność nabywczą ludności.

Wyjściem z tej sytuacji może być, zdaniem Forda, obniżenie cen do właściwego poziomu albo wzrost wartości towarów i wzrost poziomu płac zarobkowych dla zwiększenia zdolności nabywczej. Płace zarobkowe muszą być podwyższone. To też wszyscy urzędnicy zakładów Forda otrzymują już podwyżkę pensji.

CZYNNIKI ROZWOJU GOSPODAR

POLITYKA TRAKTATOWA ✦ EKSPORT

HANDEL ZAMORSKI ✦ PROPAGANDA

W związku z wizytą w Łodzi przedstawicieli rumuńskich sfer gospodarczych, oraz wobec niedalekiego terminu rozpoczęcia pertraktacyj nad zawarciem traktatu handlowego polsko-rumuńskiego, sprawa naszych stosunków gospodarczych z Rumunją staje się szczególnie aktualna.

Poniżej podajemy in extenso referat, wygłoszony przez p. inż. Bajera, dyrektora Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, na międzynarodowym zjeździe izb przemysłowo-handlowych, odbytym w Poznaniu, w dniu 26 sierpnia r. b.

Dyrektorowi Izby Łódzkiej, za udzielenie nam interesującego materiału, dziękujemy uprzejmie.

REDAKCJA.

„Polsko-rumuńskie stosunki gospodarcze”

Przeszłość historyczna, położenie geograficzne i układ sił politycznych na wschodzie Europy były przyczynami, które zrodziły konieczność ścisłej polsko-rumuńskiej kolaboracji gospodarczej. Przegląd rezultatów, liczącej obecnie już 10 lat współpracy naszej na polu gospodarczym nasuwa jednak poważne refleksje i wnioski, że stosunki nie układają się tak, jakby tego wymagały zarówno ściśle węzły łączące obydwaj państwa, jak i istotne możliwości wpływające z obiektywnych warunków bytu ekonomicznego Rumunji i Polski.

Mimo stopniowego powrotu do normalnych warunków, mimo stałej likwidacji dotkliwych strat i ofiar, jakie w okresie wojny poniosły ziemie polskie i rumuńskie, mimo niewątpliwego wzrostu dobrobytu i wzrastającej szybko intensywności życia gospodarczego, strona polska posiada uzasadniony tytuł do twierdzenia, że sytuacja jej w stosunkach z Rumunją z biegiem czasu ulega ciągle pogorszeniu i wykazuje raczej ruch wsteczny, aniżeli przewidywany normalny postęp. Dotyczy to w pierwszym rzędzie roli, jaką rynek rumuński odgrywa w polskim bilansie handlowym. Po latach 1922 i 1923, kiedy to Rumunja pochłaniała około 11% wywozu polskiego, rozpoczyna się okres stopniowego spadku (w r. 1924 — 6,2%, w r. 1925 — 4,7%, w r. 1926 — 3,2%, a w roku ubiegłym eksport do Rumunji wynosił zaledwie 2,2% całego wywozu. Natomiast udział Rumunji w imporcie polskim — aczkolwiek procentowo niższy (co poniżej obszernie będzie uzasadnione) — wykazuje tendencję

stałego wzrostu (w r. 1923 — 0,5%, w r. 1925 — 1,4%, w r. 1927 — 2,4%).

Spadek eksportu nastąpił w całym szeregu pozycji, przedewszystkiem zaś w następujących artykułach przemysłowych: tkaniny bawełniane z 3900 tonn w r. 1924 na 1400 tonn w r. 1928, tkaniny wełniane z 96,4 tonn w r. 1924 na 10 tonn w r. 1928, maszyny rolnicze z 6000 tonn w r. 1925 na 80 tonn w r. 1928, tektura z 300 tonn w r. 1924 do zera w r. 1928, wyroby szklane z 1100 tonn w r. 1924 na 100 tonn w r. 1928, cement z 3900 tonn w r. 1924 do zera w 1928 roku, cukier z 1000 tonn w r. 1924 także do zera i t. d.

Wymiana bezpośrednia nie wyczerpuje bynajmniej stosunków handlowych między państwami; bardzo ważną pozycję decydującą o normalnym rozwoju współżycia gospodarczego są także obroty tranzytowe, przyczem położenie geograficzne Rumunji predestynuje ją do odegrania poważnej roli w ruchu tranzytowym z Polski na rynki Bliskiego Wschodu. Możliwości są tu tem większe, że dwa sąsiadujące z Polską na olbrzymiej przestrzeni państwa Rosja i Niemcy z całego szeregu przyczyn nie mogą być brane na razie w rachubę, jako terytorja tranzytowe bądź dla wszystkich, bądź też dla niektórych przedmiotów polskiego wywozu.

Wszystko dla Gdyni

Kontyngenty towarów reglamentowanych

Zarządzeniem p. ministra Przemysłu i Handlu przyznane są Gdyni specjalne kontyngenty towarów reglamentowanych. Kontyngenty te obejmują także towary importowane z krajów, z którymi Polska nie posiada traktatu handlowego.

Doniosłe to zarządzenie wydano wskutek starań Izby przem.-handlowej w Grudziadzu. Ma ono spowodować większe, niż dotychczas zainteresowanie się kupiectwa polskiego portem w Gdyni.

Rozdzielanie wspomnianych kontyngentów nie będzie dokonywane przez centralną komisję przywozu, a tylko bezpośrednio przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu na wniosek przedstawiony przez Izbę przem.-handlową w Grudziadzu. Przy stawianiu odnośnych wniosków, Izba przem.-handlowa w Grudziadzu będzie baczyła na to, aby specjalne kontyngenty, ustalone dla Gdyni, nie stały się powodem powstawania niezdrowych placówek handlowych, opartych wyłącznie na konjunkturze kontyngentowej.

Oдноśne poświadczenia przywozu opatrzone będą w klauzulę ważną dla bezpośrednich transportów polskich do Gdyni.

Co się tyczy technicznego przeprowadzenia tych zgłoszeń, to firmy osiedlowe w Gdyni winny zgłosić

CZEGO PAŃSTWA



Zdawałoby się w tych warunkach, że zaprzyjaźniona z nami Rumunja z wielkimi korzyściami dla swego kolejnictwa i swej floty handlowej odegra doniosłą rolę w naszym ruchu tranzytowym. Sfery gospodarcze polskie z trzech dróg morskich, prowadzących na wschód (przez porty północne, przez Triest i przez Constanzę) zdecydowane były wybrać drogę via Śniatyn—Constanza, jednakże prowadzona przez Rumunję od roku 1926, z uporczywą konsekwencją polityka tranzytowa zniweczyła wysiłki eksporterów polskich i skurczyła tranzyt Polski przez Rumunję do krajów Bliskiego Wschodu do rozmiarów minimalnych. Dla przykładu przytaczamy kilka szczególnie charakterystycznych cyfr, dotyczących zarówno ładunków objętościowych, jak i wysokocennych. W r. 1924 przewieziono tranzytem z Polski przez Constanzę na rynki Bliskiego Wschodu (Turcji, Grecji, Palestyny i Egiptu) — 535 tys. kg. desek, w r. 1925 — 337 tys., w r. 1926 — 26 tys., w r. 1927 — 20 tys., w r. 1928 — 0; w tym samym okresie tranzyt polskich tkanin bawełnianych przez Constanzę spadł z 23 tys. kg. w r. 1924, do 3 tys. kg. w 1925 r., do 5 tys. w roku 1927 i do zera w roku ubiegłym; tranzyt maszyn przez Constanzę wynosił w r. 1924 — 29 tys., w roku 1925 — 23 tys., w r. 1926 — 20 tys., w r. 1927 —

podania do Ministerstwa Przem. i Handlu przez Izbę przem.-handlową w Grudziądzu, dołączając do podania krótki opis swego przedsiębiorstwa w Gdyni, w szczególności datę rejestracji sądowej, wysokość kategorii wykupionego patentu, ilość zajmowanych ubikacyj na biura i składy, ilość zatrudnionego personelu, rodzaj przedsiębiorstwa, wysokość obrotów handlowych i obrotów, dokonanych w ub. roku, wreszcie zawiadomienie, w jaki sposób firma ma zamiar przeprowadzać transakcje zamorskie i przeprowadzać sprzedaż w Gdyni. Dane opisu traktowane będą ściśle poufnie, jako tajemnica handlowa.

Kontyngent obejmuje następujące towary: wszelkie owoce suszone i suche, rodzynki-koryntki, śliwy suszone, orzechy, migdały, przyprawy i wiktuały, sery w detalicznym opakowaniu, ryby świeże i wędzone, konserwy rybne, rośliny żyjące, kwiaty cięte, szyby lustrzane, kosmetyki, samochody osobowe, cyklonetki, motocykle, przyczepki, trykoty jedwabne, wełniane i półwełniane, galanterja, zabawki, artykuły sportowe i t. p. Kontyngenty te będą rozdzielane kwartalnie, za wyjątkiem sezonowych, które oddane zostaną odrazu.

Specjalne kontyngenty dla Gdyni nie mają nic wspólnego z dotychczasowymi kontyngentami dla Pomorza i Gdyni, rozdzielanymi przez centralną komisję przywózową.

2,6 tys., w r. 1928 — 0,5 tys. kg. Identyczny obraz przedstawia tranzyt przez Constanzę produktów Bliskiego Wschodu, przeznaczonych dla Polski.

Zarówno zatem w dziedzinie bezpośredniej wymiany handlowej, jak i w dziedzinie obrotu tranzytowego z zalem stwierdzić wypada pogorszenie sytuacji zamiast oczekiwanego postępu. Czemże tłumaczy się ten niepomyślny bezsprzecznie dla obu krajów przebieg rzeczy? Ta okoliczność, że niektóre posunięcia rumuńskiej polityki gospodarczej, podyktowane chęcią ograniczenia importu oraz tranzytu polskiego, w konsekwencji zaszkodziłyby wybitnie także interesom rumuńskim, wskazuje na to, że rumuńska polityka gospodarcza i spowodowany nią niepomyślny rozwój polsko-rumuńskich stosunków handlowych ma swe źródło nietyle w trzeźwej ocenie faktycznych możliwości, ile w pewnych momentach natury psychicznej. To psychiczne nastawienie opinii rumuńskiej, oddziaływujące na niepomyślny układ stosunków gospodarczych z Polską, oparte jest na pewnych błędnych — naszym zdaniem — wyobrażeniach, które ulec muszą rewizji i sprostowaniu przy bezpośrednim zetknięciu się zainteresowanych stron, przy bezpośredniej życzliwej wymianie zdań. Dzisiejsza konferencja przedstawicieli sfer gospodarczych obu państw, sojuszem politycznym i wojskowym związanych, wydaje nam się momentem szczególnie dogodnym do tego rodzaju bezpośredniej wymiany poglądów. Z tych przyczyn nieco dłużej zatrzymamy się na tych momentach natury psychicznej, które utrudniają zbliżenie gospodarcze oraz harmonijną pracę nad rozkwitem gospodarczym i świetną przyszłością obu narodów.

Przedewszystkiem więc sprostować należy rozpowszechniane szeroko w Rumunji, przekonanie, że Polska i Rumunja występują na rynkach Bliskiego Wschodu, jako konkurenci. Ten z gruntu błędny pogląd podyktował niezawodnie miarodajnym sferom rumuńskim politykę utrudniania tranzytu polskiego na Bliski Wschód. A przecież ze strony polskiej już niejednokrotnie podnoszono, że ani Polska, ani Rumunja nie zajmują w imporcie krajów Dalekiego Wschodu takiej pozycji, iżby można było mówić o konkurencji. Przecenianie wywozu polskiego na Bliski Wschód uważają znawcy nastrojów rumuńskich za jedną z najistotniejszych przyczyn niepomyślnego układu stosunków z Polską. Dane statystyczne posiadają jednak dostateczną wymowę dla sprostowania raz nazawsze tego błędnego wyobrażenia: w roku 1927 import krajów Bliskiego Wschodu wynosił około 747 milionów dol. amer., z czego na Anglję przypada 190 milionów, na Włochy — 57 milionów, na Francję — 52 miliony, na Niemcy — 28 milionów, na Stany Zjednoczone — 26 milionów, na Belgię — 24 miliony, na Czechosłowację — 15 milionów, a na Polskę zaledwie 1 milion 400 tys. dol. amer., a zatem tylko 0,2%.

Wśród państw, zaopatrujących Bliski Wschód Polska zajmuje 24 miejsce. Czyż można tu mówić o konkurencji z Rumunją, która wywozi inne artykuły niż Polska?

Wśród sfer gospodarczych polskich istniało również przekonanie, że należałoby utrudnić tranzyt rumuński, gdyż Rumunja stanowić może dla Polski konkurenta w eksporcie drzewa, ziemiopłodów i produktów naftowych. Ale i rząd i publicystyka ekonomiczna polska wystąpiły stanowczo przeciwko temu błędnemu pogładowi, a w rezultacie eksporterzy rumuńscy uzyskali daleko idące ułatwienia tranzytowe. W ten sposób np. drzewo rumuńskie uplasowane zostało na rynku niemieckim, niedostępnym wówczas, wskutek wojny celnej dla eksportu polskiego.

Na błędzie też opiera się stosunek, z jakim opinia rumuńska odnosi się do polskich przepisów sanitarno-weterynaryjnych, obowiązujących przy transporcie bydła przez terytorjum polskie do Czechosłowacji i Niemiec. Polska istotnie jest eksporterem bydła, ale wywozi inne gatunki niż Rumunja i swój system reglamentacyjny - weterynaryjny wywodzi jedynie z przesłanek koniecznych natury sanitarnej; względy konkurencyjne żadnej roli tutaj nie odgrywają i w rokowaniach handlowych na ten temat odgrywać nie będą.

Wreszcie najjaskrawszym może dowodem, że teza o rzekomo silnej konkurencji między Polską a Rumunją nie wytrzymuje krytyki, jest historia rumuńskiego przemysłu włókienniczego. Powstał on przy wydatnej pomocy włókiennictwa polskiego, polegającej nie tylko na dostawie przez Polskę maszyn włókienniczych, przędzy i artykułów technicznych, ale także na bezpośrednim dostarczeniu na potrzeby fabryk rumuńskich wykwalifikowanych sił robotniczych i kierowniczych. Poza tem jest wszak rzeczą wiadomą, że całe przedsiębiorstwa włókiennicze powstały w Rumunji z inicjatywy przedsiębiorców polskich, — a rząd żadnych przeszkód w tej mierze nie stawiał i nie podjął żadnych usiłowań, któreby zahamowały tworzenie niejako przez czynniki polskie przemysłu włókienniczego w Rumunji. W ciągu 1926 i 1927 r. powstało w Rumunji kilkanaście nowych fabryk wełnianych w Bukareszcie, Jassach, Galacu, Czerniowcach i Pitestji, przekształcono zaś i rozszerzono znacznie szereg innych; w ten sposób produkcja tkanin wełnianych doszła do poziomu, pokrywającego niemal całe zapotrzebowanie wewnętrzne, a ogromna ta i niezmiernie doniosła dla przyszłości Rumunji praca dokonana została także przy udziale polskich fabrykantów z Łodzi i Białegostoku.

Drugim tego rodzaju błędnym wyobrażeniem, co mylna teza o konkurencji polsko-rumuńskiej, jest wypowiedziane często przez stronę rumuńską przekonanie, że także bezpośrednia wymiana z Polską przynosi Rumunji straty. — Bilans wymiany polsko-rumuńskiej istotnie jest dla strony polskiej — arytmetycznie biorąc — czynny. Tego nie negujemy. Nie będziemy się też powoływali teraz na to, że nasze saldo aktywne systematycznie jednak maleje, bo gdyby nawet tak nie było, to jednak nie można o rezultatach wymiany handlowej wnioskować wyłącznie na podstawie martwych cyfr. Eksportujemy do Rumunji z jednej strony produkty, których Rumunja bądź wcale nie produkuje, bądź też wytwarza w niedostatecznej ilości (tkaniny bawełniane odpadkowe); z drugiej zaś strony dostarczamy Rumunji całego szeregu artykułów, które służą rozwojowi rodzimej produkcji rumuńskiej (maszyny rolnicze, materiały budowlane, metale, surowce i półfabrykaty włókniste).

W ten sposób żadną miarą twierdzić nie można, jakoby przywóz polski obciążał nieprodukcyjnie bilans handlowy rumuński, niema bowiem pozycji w imporcie rumuńskim z Polski, któraby istotnie obciążała gospodarstwo Rumunji, bądź jako artykuł luksusowy, bądź też jako artykuł konkurujący z identycznym produktem rumuńskim; Polska jeżeli konkuruje na rynku rumuńskim, to tylko z przemysłem niemieckim, czeskim, austriackim, włoskim i t. d.

Inaczej natomiast należy oceniać towary przywożone do Polski z Rumunji. Są to przeważnie par excellence produkty luksusowe, których wartość w gospodarstwie społecznym jest bez porównania mniejsza, niż wartość dostarczonych przez nas Rumunji żelaza, tekstyljów i t. d. W ciężkich dla bilansu handlowego chwilach gospodarstwo polskie mogłoby się obejść bez importowanych z Rumunji win, winogron, orzechów, śliwek i innych owoców, a mimo to nie uchylamy się bynajmniej od przyjęcia znacznej ilości tych artykułów; przyznajemy Rumunji kontyngenty, które jak dotąd ani razu nie zostały w całości wyzyskane.

Jedyną pozycją, w której możnaby się było dopatrywać obciążenia bilansu handlowego rumuńskiego, byłyby tkaniny wełniane od tej chwili, kiedy przemysł wełniany rumuński zaspakaja popyt krajowy; ale od r. 1927 Polska tkanin wełnianych do Rumunji nie wywozi. Żadnych z tego tytułu roszczeń nie podnosimy, szanując żywotne interesy przemysłu rumuńskiego. Wysuwamy — co poniżej obszernie uzasadniamy — jedynie żądanie zniżek celnych dla nielicznych tkanin bawełnianych, których Rumunja nie produkuje i które zakupywać u nas może pomyślniej, aniżeli u innych naszych konkurentów. I nie rozumiemy względów, dla których Rumunja nie może nam udzielić zniżek, które bez żadnych strat dla swego przemysłu przyznać może.

Jeżeli chodzi o, jak zaznaczyliśmy, mylną ocenę bilansu niekorzystnych rzekomo dla Rumunji stosunków gospodarczych z Polską, to uwzględnić jeszcze trzeba, że ocena ta najczęściej zupełnie pomija korzyści, jakie przynosił i przynosić może w niedalekiej przyszłości Rumunji tranzyt Polski. *Twierdzimy z najgłębszym przekonaniem, że jeżeli do czynnych pozycji rumuńskiego bilansu płatniczego z Polską doliczy się korzyści tranzytowe, to bilans ten dla Rumunji wykazywać będzie stale rosnące saldo aktywne.*

Ale to często po stronie rumuńskiej spotykane niedoceniające znaczenia tranzytu dla gospodarstwa rumuńskiego jest tym trzecim momentem natury psychicznej, który ulec musi sprostowaniu i który właśnie utrudnia harmonijną współpracę polsko-rumuńską. Jest rzeczą doprawdy niezrozumiałą, że o epoce kiedy państwa usilnie zabiegają o zdobycie tranzytu, kiedy między Czechosłowacją a Niemcami toczy się zacięta walka o przyciągnięcie transportów środkowo-europejskich, przeznaczonych na rynki zamorskie, kiedy naczelnym problemem komunikacyjnym środkowej Europy jest od kilku lat walka między Hamburgiem a Triestem, — Rumunja nic dotąd nie uczyniła, aby zdobyć dla swych kolei i swych portów gawitujący ku niej z przyczyn geograficznych i politycznych tranzyt polski. Podnosiliśmy już, że nie wytrzymuje krytyki względ na rzekomą konkurencję Polski na rynkach Bliskiego Wschodu. Poza tem po-

lityka hamowania tranzytu polskiego i z tego względu jest chybiona, że eksport polski znalazł sobie z konieczności tańszą i szybszą drogę na Bliski Wschód przez Triest. Skądinąd jednak należy przypuszczać, że wróci on na szlak naturalny Sniatyń—Constanza z tą chwilą, kiedy Rumunja zmieni swą politykę tranzytową. Nie nastąpi to jednak wcześniej, dopóki opinia rumuńska nie utwierdzi w sobie przekonania, że *ułatwienia tranzytowe przedewszystkiem Rumunji korzyść przynoszą i że ruch tranzytowy sąsiada należy przyciągnąć kosztem innych ustępstw gospodarczych, paradoksem zaś byłoby żądanie ustępstw ze strony Polski za skierowanie przez nią tranzytu via Rumunję.*

Te trzy momenty w ustosunkowaniu się opinii rumuńskiej do zagadnienia współpracy z Polską, które skreśliśmy jako 1) tezę rzekomej konkurencyjności, 2) błędną ocenę bilansu wymiany z Polską i 3) niedoceniającie kwestji tranzytu, działy, że współpraca obu państw rozwija się niepomysłnie. To też te czynniki psychiczne ulec muszą gruntownej rewizji, ustąpić muszą orientacji, opartej na trzeźwej ocenie faktów, a wtedy niezawodnie z łatwością dojdziemy do porozumienia i bez trudu będziemy mogli mówić w atmosferze przyjaznego zaufania i realizować wzajemne postulaty.

Jesteśmy głęboko przekonani, że Zjazd dzisiejszy w znacznym stopniu przyczyni się do tego mentalnego rozbicia i znakomicie ułatwi dojście do pełnego porozumienia w tym momencie, gdy rozpoczyna się rozmowa na temat rewizji przestarzałej konwencji handlowej z roku 1921, która tak nikłe dała owoce. Postulaty polskie bowiem, jak zresztą niezawodnie także i rumuńskie polegają w pierwszym rzędzie na żądaniu traktatowego uregulowania wszystkich interesujących obydwie strony spraw.

W traktacie winny być uregulowane sprawy tranzytowe, które jednak traktujemy nie jako wchodzące w zakres życzeń polskich, mają one bowiem na celu dobro wzajemne obu państw, zwłaszcza Rumunji. Ponieważ jednak jako jeden z najbliższych sąsiadów z jej urządzeń tranzytowych w dużej mierze korzystać będziemy, przytaczamy najpoważniejsze niedomagania, jakie w dotychczasowym obrocie tranzytowym przez Rumunję zdołaliśmy stwierdzić.

Na czoło wysuwa się oczywiście kwestja taryf tranzytowych. Nasz przemysł metalurgiczny stale uważa się na to, że lepiej kalkuluje się eksport (blacha cynkowa, rury żelazne i t. d.) na Bliski Wschód nawet przez Hamburg lub Szczecin, a stamtąd linjami lewantyńskimi, aniżeli przez Constanzę. Nasze meble gięte także obierają raczej drogę przez Triest, niż przez Constanzę. Dysponujemy ogromnym materiałem, ilustrującym całkowity brak konkurencyjności po stronie kolei i linii morskich rumuńskich w porównaniu z wszystkimi innymi, wchodzącymi w rachubę drogami. Transport 5-tonnowy mebli giętych z okręgu łódzkiego do Palestyny kosztuje okrężną drogą przez Triest 1294 zł., jeszcze dalszą drogą przez Gdańsk — 1924 zł., a najkrótszą drogą przez Constanzę — 2061 zł., przyczem drożyznę tę powoduje przedewszystkiem niezwykle wysokość taryf kolejowych. Przewóz jednej tonny blachy cynkowej kosztuje np. podług polsko-rumuńskiej taryfy związkowej ze stacji granicznej Grigore Chica Voda do Bukaresztu, a zatem na przestrzeni 566 km. — 86.35 zł., pod-

czas gdy przewóz blachy na tej samej przestrzeni w Polsce kosztuje 16.20 zł. W tych niezwykle wysokich stawkach szukać należy powodu, dla którego nawet do Bułgarji eksportujemy nie najprostszą drogą przez Rumunję, lecz okrężną drogą przez Czechosłowację i Dunajem. Transport wypada tą drogą znacznie taniej, bo wynosi (dla 1 tonny blachy żelaznej) na przestrzeni z Nowego Bytomia (na Polskim Górnym Śląsku) do stacji bułgarskiej Gorna Orechovica: 2 Ł. 4 sh. 11 d. — via Czechosłowację, a 3 Ł. 7 sh. 10 d. — przez Rumunję.

Z przykładów powyższych dostatecznie jasno wynika, że dopiero kilkudziesięcioprocentowa zniżka taryf tranzytowych może problem tranzytu przez Rumunję uczynić nadającym się do dyskusji. Obecne stawki, przekraczające 5-ciokrotnie stawki polskie, są równoznaczne z zakazem tranzytu. Zresztą i przy imporcie do niektórych części Rumunji kalkuluje się eksporterem polskim bardziej używać drogi okrężnej przez Bratisławę względnie Komarno i stamtąd Dunajem, a zatem przez 3 obce państwa (Czechosłowację, Węgry i Jugosławję), aniżeli poprostu korzystać z usług kolei rumuńskich.

Prócz redukcji kosztów przewozu w sensie ścisłym nastąpić musi także wydatne obniżenie kosztów przeładunkowych w portach rumuńskich oraz składowego, nadto zniesienie całego szeregu kosztów dodatkowych, związanych z nadmierną formalistyką kolejnictwa rumuńskiego. Zezwoleń tranzytowych udziela w Rumunji Ministerstwo Skarbu, zezwoleń na powrotne przesłanie towaru, nieprzyjętego przez odbiorców rumuńskich, udzielają władze celne, a uzyskanie zezwoleń jednego i drugiego typu wiąże się z przewlekłą procedurą. Na porządku dziennym są wypadki, iż starania o uzyskanie zezwolenia na przesłanie zagranicę zwrotnej wysyłki trwają tak długo, że koszty składowego, które w konsekwencji trzeba zapłacić, przewyższają wartość towaru.

Z największym naciskiem podkreślić jednak musimy, że samo obniżenie taryf i opłat dodatkowych nie wystarcza bynajmniej dla skierowania tranzytu polskiego, jak zresztą wogóle tranzytu średnio-europejskiego via porty rumuńskie. Ponadto bowiem uregulowany być musi i znacznie skrócony czas trwania transportów na kolejach rumuńskich. Obecna sytuacja pozostawia pod tym względem bardzo wiele do życzenia. Zdarza się, że transporty stoją całymi tygodniami na bocznych linjach i przybywają do portów wtedy, kiedy odnośne statki już odeszły. Fatalny stan rzeczy dostatecznie chyba ilustruje fakt, że eksporterzy oplszy wyrazili życzenie, aby transporty przeznaczone dla portów tureckich i greckich szły przez Rumunję nie dłużej niż przez Hamburg, t. j. trwały najdłużej 40 dni.

Niezbędne też będzie stworzenie szeregu urządzeń portowych, zwłaszcza zaś urządzeń dla przeładunku węgla. Kwestje wolnych stref pominiemy, ponieważ jest ona już w toku realizacji. Podkreślić tylko jeszcze wypada, że rzeczą konieczną dla ściągnięcia tranzytu będzie utworzenie linii morskich, któreby zapewniały dogodne połączenie z portami lewantyńskimi, zwłaszcza z Konstantynopolem, Salonikami, Atenami, względnie Pireusem, Smyrną, Beirutem, Jaffą, Aleksandrią, Alepo, Kandją, Cyprem.

Jeżeli chodzi o żądanie polskie w ścisłym tego słowa znaczeniu, to dotyczą one wyłącznie obniżenia

niewielkiej ilości stawek rumuńskiej taryfy celnej. Zniknąć musi rażąca dysproporcja pomiędzy stosunkami celnymi po stronie polskiej i po stronie rumuńskiej: podczas gdy artykuły wywozu rumuńskiego nie opłacają przy imporcie do Polski żadnych cel, względnie opłacają stawki minimalne, wyroby polskie, wywożone do Rumunii opłacają cło, sięgające w niektórych wypadkach do 250% ad valorem. Te właśnie stawki w pierwszym rzędzie zdziałały, iż eksport Polski skurczył się, jak to już wyżej podkreśliśmy.

Jak już zaznaczyliśmy, nasze żądania celne ograniczają się do niewielu pozycji; w dziedzinie szczególnie dla nas ważnych artykułów tekstylnych domagamy się zniżek tylko dla 2 pozycji, obejmujących nieprodukowane w Rumunii tkaniny bawełniane. *Ale od tych minimalnych żądań celnych odstąpić żadną miarą nie możemy i ich niespełnienie nasunęłoby wątpliwości co do dalszego naszego zainteresowania dla zawarcia traktatu handlowego z Rumunią.*

Skądinąd sfery gospodarcze winny oddziaływać na swe rządy w kierunku jak najdalej idącej realizacji wzajemnych postulatów. Rzeczą panów delegatów Izby handlowych rumuńskich będzie zatem przedstawienie tutaj życzeń, jakie sfery gospodarcze rumuńskie wysuwają w stosunku do Polski. O ile się orientujemy, pewne trudności napotka kwestja nadzoru weterynaryjnego nad przewożonym przez Polskę tranzytem bydłem rumuńskim. Pragniemy dać wy-

raz przekonaniu, że jak już wyżej zaznaczyliśmy, sprawa ta traktowana będzie wyłącznie ze stanowiska sanitarnego, a nie pod kątem widzenia konkurencji polsko-rumuńskiej.

Drugą kwestją, którą, o ile wiemy, podnoszą sfery rumuńskie, jest sprawa kontyngentów na importowane z Rumunii owoce. Jesteśmy przekonani, że i pod tym względem łatwo dojdziemy do porozumienia tembardziej, iż jak wynika z cyfr statystycznych, Rumunia dotąd ani razu nie wyzyskała w całej pełni przysługujących jej kontyngentów.

W roku 1927 przyznano następujące kontyngenty: wina — 1000 tonn, śliwki i orzechy — 2650 tonn, winogrona — 200 tonn; wykorzystano zaś tylko 88 tonn win, 1410 tonn śliwek i orzechów, 132 tonn winogron. W roku 1928 przyznano win — 1000 tonn, a wykorzystano 114 tonn, śliwek i orzechów 2400 tonn, a wykorzystano 1517 tonn, winogron 500 tonn, wykorzystano 496 tonn. Jak z cyfr powyższych wynika kontyngenty nie mogą być przeszkodą do znalezienia porozumienia.

Jest jednak rzeczą pożądaną, abyśmy do przyszłych rokowań przystąpili w nastroju pełnego zaufania i z pełnym zrozumieniem konieczności współdziałania na polu gospodarczym. Tym apelem kończymy referat w przekonaniu, że obrady dzisiejsze do stworzenia tej atmosfery zaufania i przyjaźni znacznie się przyczynią.

W obliczu traktatu handlowego z Niemcami

Wygrawszy wojnę gospodarczą, baczmy, by nie przegrać pokoju

Znajdujemy się w przededniu podpisania umowy handlowej z Niemcami, umowy, która obejmie całokształt wzajemnych stosunków gospodarczych obu narodów, a więc aktu o kolosalnej doniosłości.

Stoimy wobec wydarzenia, które będzie punktem zwrotnym w całej dotychczasowej polityce gospodarczej Polski: które, będąc dla Niemiec kwestją bardzo doniosłą, może stać się w swych skutkach dla szeregu gałęzi gospodarczych w Polsce kwestją istnienia.

Rzeczą dziwną i niepokojącą zarazem jest obojętność, jaką zachowuje prasa polska i opinja społeczna w tej sprawie; tem dziwniejszą wobec ustawicznego omawiania kwestyj, związanych z traktatem przez prasę niemiecką.

Nie jesteśmy zwolennikami splendid isolation w dziedzinie gospodarki międzynarodowej i odgradzania się od świata murem cel i papierowych przepisów. Więcej. Jesteśmy wrogami tych systemów. Tembardziej nie możemy propagować tego środka, o ile chodzi o Niemcy, najbliższego sąsiada, potęgę gospodarczą, związaną z nami pomimo trwającej od kilku lat wojny celnej, splotem wzajemnych interesów, mającą dominujący udział w naszej wymianie międzynarodowej.

Traktat ten narzuca z całą siłą niewątpliwie samo życie.

Umowa handlowa z Niemcami ma dwa oblicza. Jedno polityczne, drugie gospodarcze — nawzajem ze sobą związane i trudne do wyodrębnienia. Moment polityczny w umowie handlowej oznacza niewątpliwie

sukces Polski, jest dowodem jej spoistości i kolosalnym krokiem naprzód w dziedzinie utrwalenia status quo w Europie Wschodniej. Jest zwycięstwem Polski w wojnie celnej.

O ile jednak pozycja Polski w wojnie gospodarczej z Niemcami była silna, bo oparta na niewzruszonych fundamentach naturalnych warunków geograficznych i gospodarczych, o tyle Polska jest stroną słabszą w pokojowym współżyciu gospodarczym, opartem na zasadzie największego uprzywilejowania.

Niemcy są wobec nas potęgą gospodarczą, ich przemysł bije nas ogromem swej techniki i sprawnością organizacji kredytowej i handlowej.

To są rzeczy, aż nadto znane i widoczne i nie wymagające uzasadnienia.

I dlatego właśnie, prowadząc rokowania o zawarcie traktatu handlowego z Niemcami, musimy baczyć, aby fakt zawarcia z nimi umowy, ostatni akt naszego zwycięstwa w wojnie gospodarczej, nie stał się w skutkach walnem zwycięstwem Niemiec.

Wygrawszy wojnę, baczmy, by nie przegrać pokoju.

Ten manewr jest dobrze znany Niemcom, które przegrały wojnę światową, a wygrały pokój. W Genewie, Locarno i ostatnio w Haadze, a wygrywają go bez przerwy od dnia zawarcia traktatu wersalskiego.

Nasza polityka gospodarcza od chwili wygaśnięcia klauzuli uprzywilejowania, zawartej w traktacie wersalskim, wobec faktu niemożliwości uzyskania w drodze pokojowej koniecznego minimum warunków,

stała wobec konieczności wojny gospodarczej z Niemcami, co się stało przez szereg lat jej główną wytyczną i nadało takie, a nie inne kierunki rozwojowe naszemu życiu gospodarczemu i stworzyło możliwości nie tylko rozwoju szeregu gałęzi gospodarczych, ale i powstania nowych pod ochroną barjer celnych i opieką państwa.

Wojna gospodarcza z Niemcami z jednej strony przyniosła zamknięcie najbardziej naturalnych rynków zbytu dla rolnictwa i ciężkiego przemysłu, z drugiej zaś strony umożliwiła powstanie i rozwój szeregu gałęzi przemysłu, stworzyła konieczność zdobycia nowych rynków i — co najważniejsze — o ile w pierwszym okresie miała jedynie skutki o charakterze konjunkturalnym, w miarę trwania wywarła decydujący wpływ na strukturę życia gospodarczego Polski.

Traktat handlowy z Niemcami jest punktem zwrotnym w kierunku i nastawieniu naszej linii polityki gospodarczej, przełomowym i najważniejszym wydarzeniem w życiu gospodarczym i politycznym Polski.

Chodzi o to, aby ten zwrot nie odbył się zbyt raptownie i aby nie został okupiony zbyt wielką ceną.

W zawarciu traktatu handlowego z Niemcami najbardziej zainteresowane ze strony polskiej jest

rolnictwo i ciężki przemysł, a więc czynniki o decydujących wpływach w polskiej polityce gospodarczej; ze strony niemieckiej w pierwszym rządzie przemysł przetwórczy.

Traktat handlowy, otwierając rynek niemiecki dla polskiego rolnictwa i węgla, otwiera granice dla niemieckich towarów. Polski przemysł przetwórczy z przemysłem włókienniczym na czele znajduje się w bardzo trudnych warunkach.

Nie ulega wątpliwości, że traktat handlowy z Niemcami, jakkolwiek konieczny i nieodwołalny, stworzy ciężkie warunki dla polskiego przemysłu przetwórczego. Traktat handlowy jako taki jest wynikiem obustronnych kompromisów. Strona niemiecka zrobiła koncesję kosztem rolnictwa — strona polska kosztem przemysłu lekkiego.

Chodzi o to, abyśmy w swej ustępliwości kosztem przemysłu lekkiego nie poszli za daleko.

Już umowa likwidacyjna przyniosła Niemcom cenny prezent, zrobiony na rachunek włókiennictwa polskiego.

Należy się dobrze zastanowić, aby nie poczynić dalszych, zbyt cennych, prezentów, które będzie zmuszony zapłacić przemysł przetwórczy.

Nemo.

Amerykański kryzys finansowy i Europa

Kryzys na Wall-Street, który wstrząsnął całokształtem gospodarki amerykańskiej i głośnie echem odbił się na całym świecie, stanowi jeden z najważniejszych momentów w historii ekonomii. Przejdzie on do historii jako przykład niejednej teorii i jako fakt, który wpłynie na ukształtowanie się życia finansowego przynajmniej na jedno lub dwa dziesięciolecia.

Dziś zbyt wcześnie jest jeszcze, by kryzys Ameryki dokładnie zważyć i ocenić; tyle jednak nasuwa się przy jego rozpatrywaniu szczegółów, że niewolno poprostu przejść obok nich obojętnie.

Rzeczą widoczną jest fakt, że kryzys finansowy Ameryki jest przełomem pomiędzy okresem haussy, a okresem baissy konjunktury Stanów Zjednoczonych. Nauka ekonomii, sekundowana przez statystykę dawno już odkryła bieg konjunktur, których 10—15-letnie okresy haussy załamują się na karkołomnym kryzysie. Bieg konjunktur stał się jedną z najpopularniejszych teorii ekonomicznych, powszechnie znaną, ale niepozbawioną i groźnych przeciwników, na których czoło wysunął się słynny profesor amerykański Irving Fisher. Ale jeśli Fisher (i my za nim) odmawia badaniom, a właściwie horoskopowaniu konjunkturalnym tego wielkiego znaczenia, jakie przypisują mu liczne rzesze ekonomistów amerykańskich i niemieckich szczególnie, to jednak nie neguje on istnienie okresów konjunkturalnych.

I w istocie ostatni kryzys Wall-Street był, naszym zdaniem, zakończeniem tego okresu haussy, który obserwowaliśmy w Stanach Zjednoczonych od ostatniego kryzysu przemysłu amerykańskiego. Ten kryzys, o którym w sposób bardzo ciekawy wspomina Ford w dziele o sobie, wypadł w r. 1921-22. Jak wi-

dzimy 7 lat zaledwie minęło od ostatniego kryzysu do dziś, podczas gdy statystyka nas poucza, że poprzednie periody konjunkturalne trwały 10—15 lat.

Różnica perjodu znajduje swoje usprawiedliwienie w tym, że wzmożenie tempa życia ekonomicznego w ostatnich latach sprawia, że mniej czasu potrzeba na dokonanie ewolucji struktury gospodarczej. Można by tedy powiedzieć, że obecnie liczyć się należy z okresami konjunkturalnymi 7-letnimi, a w przyszłości i z krótszemi.

Charakterystycznym jest fakt, że kryzys obecny rozpoczął się paniką na giełdzie nowojorskiej. Ale i to jest usprawiedliwione, gdy weźmie się pod uwagę, że giełda to serce organizmu gospodarczego; kryzys giełdowy jest kryzysem gospodarczym i ludzenie się nadzieją, że wydarzenia na giełdzie nie wpłyną na całokształt ekonomii krajowej jest dalekoidącą naiwnością.

Bezpośrednim powodem paniki na Wall-Street było przeciążenie rynku finansowego spekulacją walorami i spekulacją kredytową. Ostatni okres „haussy” — nazwijmy go jego amerykańskim imieniem „boom” — był bardzo żywy i potężny. Boom odbił się w niesłychanej zwyżce papierów wartościowych, które dla dość niepewnych powodów, a niekiedy i bez powodów, podskakiwały o 50 i o 100 procent na rok. Spekulacja kredytowa doszła ze swej strony do zenitu. Dość drogi „Report” nie tylko, że nie odstraszał spekulantów, ale ich wprost przyciągał, bo kryły się za nim jeszcze droższy „call” i bajkowe dywidendy.

Warto przytem podkreślić, że o ile w Europie operacje giełdowe „Report” i „Stellage” są bardzo popularne, to w New Yorku „report” zdaje się być prawie że wyłącznym. „Report” jest to gra na zwyż-

kę (lub na niżkę), przyczem gracz traci tylko różnicę pomiędzy kursem kupna lub sprzedaży w momencie transakcji, a notowaniem w dniu realizacji.

W ostatnich latach, jak to już wspomnieliśmy, amerykański rynek walorów nastrojony był zwykle i tendencja wykazywała „boom”. To też hazard zakwitł na Wall-Street bardziej, niż kiedykolwiek. Nie brakło głosów wykazujących, że „boom” nie może trwać wiecznie, ale pozostały one bez echa. Nietylko giełdciarze, bankierzy, finansisci i przemysłowcy zakupowali akcje; każdy, kto miał tylko kilka dolarów kupował papier wartościowy. Robotnik i kupiec, rolnik i biuralista — wszyscy rzucili się w odmęt spekulacji giełdowej, afery brookers'ów dosięgły potwornych rozmiarów, kredyty stały się zbyt łatwe, zbyt dostępne i to był ostatni krok do kryzysu.

Błędnem jest mniemanie, jakoby niemożliwym było go z góry przewidzieć. Idąc dalej, można także stwierdzić, że w Europie równie potężna katastrofa nie mogłaby się wydarzyć, gdyż zmysł wartościowania Europejczyka jest bardziej krytyczny i indywidualny, a może i bardziej czuły. Amerykanin, mimo, że pochlebia sobie trzeźwość i zmysł praktyczny („common sense”) daje się unieść prądowi; „typic american” jest nie indywidualnością, lecz członkiem „society” w znaczeniu zarówno szerszym, jak i węższym. — i jako taki ponosi najczęściej skutki pędu swego. Bo też i w istocie panika giełdowa na Wall-Street była pędem owczym ludzi, którzy potracili rozsądek i sprzedawali dolary po 75 centów.

Jak widzimy, kryzys finansowy Ameryki jest zwykłym objawem patologii struktury gospodarczo-społecznej Stanów Zjednoczonych, z tem jednak, że bardziej dał się odczuć od wszelkich innych.

Jednak to nie wszystko. Traktowany jako przypadek patologiczny kryzys na Wall-Street posiada i inne powody, a raczej całą serję przyczyn strukturalnych. Uważamy bowiem, że Stany Zjednoczone stoją w obliczu okresu depresji przemysłowej; depresji, której powodami są zarazem i nadprodukcja Stanów i skurczenie się możliwości eksportowych.

Warunkiem fizjologicznym produkcji amerykańskiej był jej stały rozrost. Przemysłowiec, przystępując do produkcji jakiegonibądź artykułu, liczył się przede wszystkim z nieograniczonym rynkiem zbytu, a co zatem idzie z możliwością stałego pomnażania swej produkcji. Tak się też działo w czasie wojny europejskiej i w pierwszych latach po niej; to samo i było po amerykańskim kryzysie przemysłowym w 1922 roku. Doszło jednak do tego, że nadprodukcja dała się odczuć początkowo w samych Stanach; eksport nastawiony na „doomping” zaczął wykazywać spadek i w roku bieżącym niektóre gałęzie przemysłu metalurgicznego i maszynowego w szczególności znalazły się w konieczności częściowego ograniczenia swej produkcji.

Ostatni kryzys winien redukcję produkcji przemysłowej Ameryki przyśpieszyć i zaakcentować. Więcej nawet, możnaby się obawiać, że kryzys przemysłu Stanów będzie mniej lub więcej normalnym skutkiem paniki na Wall-Street.

Że niektóre gałęzie przemysłu zostały ostatnimi wydarzeniami na gładzie nowojorskiej dotknięte, nie ulega to żadnej wątpliwości. Akcje najmocniejszych firm przemysłowych pospadały o 30—40 proc. Najlepszym przykładem jest tu potężny organizm General Motors, którego akcje straciły w ciągu jednego

5-ciogodzinnego seansu giełdowego 33 procent swej wartości, przyczem 970 000 akcji w tymże czasie zmieniło właściciela.

Ten przykład wystarczy. Nie ulega wątpliwości, że kryzys przemysłowy będzie logicznym następstwem paniki na Wall-Street. O rozpiętości tego kryzysu zadecyduje cały szereg czynników, które staną się widoczne w najbliższym czasie.

A Europa?

Dla nas kryzys Ameryki jest niezwykle ciekawy, o wiele ciekawszy niż wszystkie inne wytwory, które mi Stany Zjednoczone nas obdarzają.

Przedewszystkiem z punktu widzenia praktycznego, nadto z punktu widzenia teorii.

Jako skutek praktyczny, to więcej widzimy dla Europy w nim korzyści niż strat. Ameryka jest pod każdym prawie względem naszym rywalem, i to najczęściej szczęśliwym. Trudno więc powstrzymać się od pewnego zadowolenia, od tej „Schadenfreude”, gdy nasz przeciwnik osłabił. Pozwala to Europie na wyzyskanie tego momentu w kierunku zastąpienia Ameryki wszędzie, gdzie się to da uczynić. I zdaje się, że wiele jest miejsc na świecie, gdzie przemysł, handel i finanse europejskie, korzystając z kryzysu amerykańskiego mogłyby zająć miejsce Stanów Zjednoczonych. W tym wypadku jedyny szkodliwy skutek kryzysu amerykańskiego, a mianowicie niemożność zaciągania w Stanach Zjednoczonych pożyczek nie miałby wielkiego znaczenia.

Czy jednak Europa wykorzysta chwilową konjunkturę, to pytanie, na które odpowie nam przyszłość.

Jerzy Kwejtman.

(Genewa).

OSTATNIE

Wypadki Samochodowe

wskazują na to, że należy ubezpieczać się od nieszczęśliwych wypadków. Opłata za zł. 10,000.— sumy ubezpieczenia wynosi na rok tylko

Zł. 12 gr. 50

Jen. Rep. Tow. Ubezp.

„VITA”

Łódź

ul. Narutowicza 40, tel. Nr. 213-98.

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby
informacyjnej.

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

SYTUACJA GOSPODARCZA

Przegląd miesięczny Banku Gospodarstwa Krajowego za listopad zawiera interesującą charakterystykę położenia gospodarczego Polski w październiku rb.

Jesienne ożywienie sezonowe — czytamy w sprawozdaniu — było słabe, rozwój bowiem produkcji i handlu przystosował się do zmniejszonej siły nabywczej ludności. Gdy w miesiącach jesiennych ub. roku byliśmy świadkami ostrego napięcia na rynku pieniężnym, wyrażającym się w bardzo silnym zapotrzebowaniu kredytu, zwłaszcza średnioterminowego, w obecnej chwili, stosunki kredytowe Polski wykazują wyraźne odprężenie, występujące zwłaszcza w niektórych ośrodkach przemysłowych.

Odprężenie to prawdopodobnie przybrałoby większe rozmiary, gdyby nie w dalszym ciągu trudna sytuacja rolnictwa, wywołana międzynarodową zniżką cen ziemiopłodów. Stąd też napór rolnictwa na rynek pieniężny w październiku, kiedy przypadły terminy płatności szeregu zobowiązań i podatków, był bardzo wielki. Ciasnota gotówkowa w okolicach o charakterze wybitnie wiejskim była znaczna, tembardziej, że realizacja zbiorów nadal odbywała się z trudnościami.

W przemyśle produkcja i zbył z powodu małej siły nabywczej ludności naogół były niewielkie. W pomyślniejszej sytuacji znajdowało się górnictwo węglowe, przechodzące okres pomyślniej konjunktury krajowej i eksportowej. Również wystąpiła wyraźniejsza poprawa w przemyśle naftowym. W hutnictwie żelaznym wyłącznie dzięki znacznym zamówieniom zagranicą położenie polepszyło się nieco, jednak w kraju zbył był nadal słaby. Natomiast konjunktury wywzowe dla cynku i ołowiu pogorszyły się.

W przemyśle przetwórczym wskutek zmniejszonej siły nabywczej ludności *ucierniał przedewszystkiem przemysł włókienniczy, dla którego tegoroczny sezon jesienny, poza okręgiem bielskim, był niepomysłny.* W podobnej sytuacji znajdował się przemysł metalowo-maszynowy, na którym odbił się również ujemnie zastój w ruchu budowlanym. Ta sama przyczyna wpłynęła ujemnie na przemysł drzewny. Wskutek silnej konkurencji na rynkach zagranicznych nie mógł przemysł drzewny eksportować nadwyżki swej produkcji. Przemysł spożywczy w dalszym ciągu nie wykazywał poprawy, a najważniejszy w tej dziedzinie przemysł cukrowniczy w porównaniu z październikiem roku ubiegłego zmniejszył w okresie sprawozdawczym swój zbył.

Przemysł mineralny z wyjątkiem przemysłu cementowego, jako najbardziej dotknięty skutkami zastój budowlanego, przeprowadził w kończącym się sezonie znaczną redukcję pracy. W handlu obroty były nadal stosunkowo niewielkie, wypłacalność niezadawalająca. Bezrobocie wykazało wzrost sezonowy.

BAWELNA

PRZĘDZA BAWELNIANA.

Nie bacząc na naogół mocną tendencję na surową bawełnę, ceny na przędzę bawełnianą w ciągu ostatniego miesiąca spadają bez przerwy i spadek ten wynosi mniej więcej 5 proc.

Niewyjaśniona sytuacja, w której mimo znikomego popytu i spadku cen, warunki sprzedaży nie tylko nie tracą na swej ostrości, lecz naodwrot — stają się coraz bardziej utrzymane — pogłębia się b. wielką rozpiętością cen, w zależności od firmy wytwórczej.

Na przędzę marki Scheibler i Grohman notowane są następujące ceny: 8-1 — 58 cent.; 12-1 — 60 cent.; 16-1 — 64 cent.; 20-1 — 70 cent.; 24-1 — 73 cent.; 32-1 — 80 cent.; 32-2 — 88 cent.

Zaostrzenie się warunków sprzedaży polega na tem, że po b. złych doświadczeniach, poczynionych przez składników z czekami, wystawianymi na określony termin, te ostatnie znikają już prawie zupełnie z obiegu. Weksle nawet najlepsze wracają z protestami. Jedynym środkiem płatniczym w tej branży jest tedy gotówka. Brak jej przyczynia się oczywiście w znacznej mierze do małego popytu w tej dziedzinie.

Produkcja jest słaba. Sezon letni się zbliża, a przemysł tkacki w przędzę nie zaopatruje się.

Kupiectwo włókiennicze wiąże duże nadzieje z traktatem handlowym polsko-niemieckim. Spodziewany jest wzrost siły nabywczej wsi, a stąd i wzrost wytwórczości włókienniczej.

TOWARY BAWELNIANE.

Sytuacja na rynku wyrobów bawełnianych nie uległa w porównaniu z ubiegłym miesiącem prawie żadnym zmianom i jest nadal niepomysłna.

Sezon zimowy zupełnie nie dopisał — w pierwszym rzędzie przyczyniły się do tego pogody, a po drugie siła nabywcza ludności w związku z ogólnym kryzysem zmalała do minimum.

Spodziewana frekwencja kupców zamiejscowych całkowicie zawiodła.

Ilościowo fala protestów wekslowych zmniejszyła się ze względu na mniejszy obieg weksli, jednakże stosunek weksli wypłacalnych do niewypłacalnych pogorszył się znacznie. W związku z tem, w obrotach towarowych obserwuje się jedynie prawie transakcje gotówkowe z opustem od 8 do 15%. Praktykuje się ostatnio przyjmowanie pokrycia wekslowego krótkoterminowego (do 30 dni) za zabezpieczeniem w postaci przesłania frachtu na inkaso bankowe lub za gwarancją ze strony ekspedytora.

Znośnym popytem cieszą się następujące gatunki: prześcieradłowe Szajblera, tyk — Poznańskiego, oraz flanele deseniowe jak „Sybir” 6-ćwiertowy — Geyera, Parma 4-ćwiertowa i Zefiry.

Ceny mniej więcej utrzymują się na tym samym poziomie w porównaniu do zeszłego miesiąca — daje się jednak zaobserwować tendencja do niżki.

Fabryki wyrobów bawełnianych pracują przeciętnie 3 dni w tygodniu.

BAWEŁNA AMERYKAŃSKA.

Sytuacja wewnętrzna bawełny amerykańskiej nie uległa w ostatnich tygodniach żadnej zmianie, niemniej jednak rynek odczuł poważnie panikę na giełdzie nowojorskiej, szczególnie tą wtorkową. Obawa, mocno zresztą usprawiedliwiona, wielkiej niżki konsumpcji amerykańskiej zawisła nad rynkiem i spowodowała zachwianie się kursów, które spadły do nieotowanych bardzo dawno cen. Aczkolwiek wydaje się być pewnym, że obecny kryzys finansowy Stanów Zjednoczonych wpłynie ujemnie na konsumpcję bawełny przez Amerykę, to jednak liczą się ogólnie z faktem, że wzmoże się konsumpcja innych krajów, a to ze względu na nader niskie ceny. Co też spowodowało pewną wyżkę w notowaniach surowca, ale zaraz potem nastąpiła nowa niżka.

Oto wyciąg ostatniego raportu: „Washington Signal Service”: Pogody były pochmurne i wilgotne na przestrzeniach bawełnianych. Naogół pomyślne były pogody w części północnej przestrzeni plantacyjnych, jak również w paśmie na wschód od Missisipi oraz częściowo w paśmie nadatlantyckim. W stanie Teksas temperatura była zimna na zachodzie Panhandle, zaś ciepła wszędzie pozanim. Deszcze były umiarkowane na zachodzie i na południu, zbyt zaś obfite w wielkiej części okręgów środkowych i wschodnich jak również w części wyższej wybrzeża. Deszcz ten opóźnił zbiór i spowodował gnicie skorup. W stanie Georgja zbiór jest już prawie zupełnie zakończony. W stanie Luizjana padało obficie na całym obszarze i zbiór bawełny, pozostajej na pniu w okręgach północnych, postępuje wolno naprzód. W stanie Oklahoma deszcze były bardzo obfite, co też nie pozwoliło na zbiór bawełny w większej ilości, a to ze względu na wilgoć i błoto. Tamże bawełna została zbrudzona i jedwab jej uszkodzony. Lżejsze deszcze spadły w stanie Arkauza, gdzie na polach wschodu, północwschodu i centrum pozostały jeszcze ogromne ilości bawełny”.

Do tego raportu „Chronicle” dodaje: „Pogody były naogół niepomyślne, co też spowodowało ograniczenie operacji związanych ze zbiorem i wyłuskaaniem bawełny.

Odbyt bawełny amerykańskiej wyniósł w ostatnim tygodniu 488.000 bel, wobec 504.000 bel w odpowiednim okresie roku ubiegłego, a więc 4.665.000 bel od 1 sierpnia, wobec 4.862.000 bel w tymże czasie roku 1928.

Stock widoczny powiększył się o 208.000 bel, wobec 154.000 bel przed rokiem, 15 listopada wyniósł on 5.540.000 bel, wobec 5.102.000 bel w tymże czasie w roku 1928, 6.000.000 bel w r. 1927, 6.175.000 bel w roku 1926.

BAWEŁNA EGIPSKA.

Wobec stałego spadku cen bawełny egipskiej rząd postanowił ingerować i to w sposób bardzo po-

ważny. Oto zgłosił się jako kupujący wszystkich kontraktów, jakie zaofiarowane zostaną na giełdzie z dostawą na listopad: Ashmuni za cenę 17 tallons i Sakel za 27 tallons, przyczem wymagać będzie bezwzględnie dostawy zakupionego towaru.

STOCK WIDOCZNY OGÓLNY.

Stock ogólny widoczny powiększył się w ostatnim tygodniu o 258,000 bel wobec 145,000 bel przed rokiem. 15 listopada stock ten wynosił 6,685,000 bel, z czego bawełny amerykańskiej 5,540,000 bel, egipskiej 495,000 bel, indyjskiej — 191,000 bel, różnych pochodzeń — 459,000 bel, wobec 6,050,000 bel w r. 1928, 6,943,000 bel — w r. 1927 i 7,070,000 bel w roku 1926.

SYTUACJA PRZEMYSŁOWA.

New-York (I. K.). Konsumcja bawełny w Stanach Zjednoczonych w miesiącu październiku dosięgła cyfry 641,000 bel, wobec 546,000 bel w miesiącu poprzednim i 619,000 bel w październiku 1928 roku. Podnosi to sumę ogólną konsumpcji od początku sezonu do cyfry 1,745,000 bel wobec 1,638,000 bel w odpowiednim okresie r. 1928.

Eksport bawełny wyniósł 1,251,000 bel wobec 1,241,000 bel w październiku 1928 r., a więc 2,202,000 bel od 1 sierpnia rb. wobec 2,303,000 bel przed rokiem.

Efekt i ewentualny wpływ, jaki podniesienie konsumpcji amerykańskiej wywrzeć miały na rynek został sparaliżowany przez raport „The Association of Cotton Textile Merchants of New-York”, który wykazuje, że sprzedaż tkanin w październiku była niższa o 61 milionów jardów od produkcji; sprzedaż ta wyniosła w październiku zaledwie 222,000,000 jardów, wobec 371,000,000 jardów we wrześniu 1929 r. i 402,000,000 jardów we wrześniu 1928 r.

Manchester (A. R.). Popyt na rynku tutejszym się zlekka poprawił zarówno w przędzy jak i w tkaninach. Poprawa ta zanotowana została mimo widocznej obawy kupujących przed możliwą nową baissa surowca.

Roubaix-Tourcoing (G. I.). Interesy na rynku tutejszym nadal spokojne.

WELNA

TOWARY WELNIANE.

Ogólna sytuacja przedstawia się nadal niepomyślnie. Nadzieje przemysłowców i hurtowników, że zbliżające się święta spowodują wzmożenie zapotrzebowania klienteli — jak dotychczas zawiodły. Zła doszukiwać się należy w bardzo słabej sile nabywczej ludności, szczególnie wiejskiej, dla której niskie ceny za płody rolne, całkowicie uniemożliwiają czynienie zakupów.

Stale pogarszająca się wypłacalność, wyrażająca się wzmożeniem protestów wekslowych, upadłości i nadzorów sądowych, przyczynia się do tego, że nieliczne obroty dokonywane są przeważnie gotówkowo. W związku z tem, zauważyć można poważną niżkę cen: od 15—20% — widać tu usilne starania, aby towar sprzedać.

Brak zapotrzebowania odbija się na frekwencji kupców prowincjonalnych.

Zatrudnienie w przemyśle nie przekracza 2—3 dni w tygodniu.

WEŁNA SUROWA.

Sytuacja na rynku surowca wełnianego nie uległa poważniejszej zmianie w czasie ostatnich dwóch tygodni; ceny pozostały utrzymane, przyczem niekiedy nawet wykazywały skłonność do haussy.

Groźba strajku powszechnego w przemyśle włókienniczym angielskim, która ciążyła na rynku przestała prawieże zupełnie istnieć, przynajmniej na pewien czas i coraz bardziej daje się odczuć zaufanie do cen obecnych. Dlatego też z ogromnem zainteresowaniem oczekiwano otwarcia aukcji londyńskich, po których spodziewano się ogólnie potwierdzenia haussy 10—15% w stos. do najniższych cen październikowych zarejestrowanych ostatnio.

Ta serja aukcji rozpoczęła się we wtorek, dnia 19 listopada i zakończy się w dniu 5 grudnia, przyczem złoży się na nią 13 seansów. Ogółem zaofiarowanych zostało: zostanie 137,000 bel, z czego wełny australijskiej — 74,870 bel, nowozelandzkiej — 47,550 bel, południowo - afrykańskiej — 4,050 bel, angielskiej 6,000 bel, różnych — 530 bel, podczas przed rokiem zaofiarowano 116,000 bel ogółem, z czego wełny australijskiej — 61,950 bel i nowozelandzkiej — 35,900 bel.

RYNKI AUSTRALIJSKIE.

Geelong. W listopadzie odbyły się tu 3 aukcje, w dniu 10, 27 i 28. Na pierwszej z nich zaofiarowano 10,000 bel, które zostały przysądzone w całości i to po kursie wyższym niż ostatnie sprzedaże w Melbourne.

Adelajda. Ostatnie aukcje odbyły się na rynku tutejszym w dniu 7 i 8 listopada. Sprzedaż była bardzo ożywiona, sprzedano 25,000 bel na zaofiarowanych 27,000 bel przyczem Francja i Anglja były głównymi kupującymi.

Kursy były b. mocne, o 6—15% wyższe od notowanych ostatnio (z października). Następne aukcje na rynku tutejszym odbędą się dnia 13 grudnia.

Sydney. Zanotowano w bież. tygodniu ożywiony popyt ze strony Kontynentu i Japonji. Ceny wykazują tendencję stałą i b. mocną. Od początku bieżącego sezonu zaofiarowano na rynku tutejszym 300,000 bel, z czego sprzedano 292,000 bel.

Inne aukcje w Australji odbędą się:

w Perth, dnia 3 grudnia,

w Albany, dnia 12 grudnia,

w Brisbane, dnia 10, 11 i 12 grudnia.

Rynki południowo - amerykańskie również bardzo mocne poczynają wykazywać wielkie ożywienie.

W Cap (Afr. Poł.) notuje się nadal doskonały popyt i tendencję wyraźnie zwyżkową.

SYTUACJA PRZEMYSŁOWA.

Bradford (A. R.). Na rynku naszym uwidacznia się wybitna poprawa interesów i ceny są poważnie wzmocnione zarówno w czesankach jak i zgrzebnych.

W dziale tkanin notuje się również większy popyt. Jak wiadomo zapowiadany w połowie listopada strajk nie wybuchł z powodu decyzji Syndykatu Majstrów, który zanulował swą poprzednią uchwałę i polecił strajkować robotnikom tylko w tych fabrykach, gdzie ogłoszono redukcję płac, co dotknie nie więcej jak 1000 robotników. Z drugiej strony robotnicy zgadzają się obecnie na rozstrzygnięcie sporu przez arbitraż, na co również i przemysłowcy chętnie się godzą.

Roubaix-Toureoing (G. I.). We wszystkich gałęziach przemysłu wełnianego panuje wielka aktywność i ceny naogół są bardzo dobrze utrzymane.

JEDWAB

Ljon (R. L.). Sytuacja na rynku tutejszym nie tylko że się nie polepsza, ale nadal odczuwa konsekwencje amerykańskiego kryzysu finansowego. Z drugiej znów strony zapasy tkanin jedwabnych poczynają przybierać zbyt wielkie rozmiary, dlatego też większa ilość przemysłowców zredukowała nieco swe uruchomienie. Z tego wynikło zmniejszenie zakupów surowca jedwabnego, którego popyt i tak już jest od dość dawna bardzo ograniczony. Pomimo tej stagnacji w interesach ceny opierają się z powodzeniem tendencjom niżkowym i ogólnie nie przypuszcza się, aby nastąpić mogła poważniejsza baissa.

W istocie opinja powszechna jest ta, że sytuacja wewnętrzna jedwabiu jest zdrowa i że ceny obecnie są dość niskie, co też czyni możliwem wznowienie interesów z chwilą powrotu zaufania na rynek.

New-York. Rynek pozostaje bardzo spokojny. Wiele czasu potrzeba, aby rynek tutejszy opanował się po dopieroco przeżytym kryzysie.

Medjolan. Dogodniejsze warunki ze strony sprzedawców nie potrafiły ożywić popytu i rynek pozostaje nadal pod wpływem depresji. Kokony suche również nie wzbudzają zainteresowania, przyczem kursy ich stale spadają.

Yokohama. Rynek odczuwa boleśnie skutki kryzysu amerykańskiego. Ukonstytuował się Syndykat Obrony Cen, który, jak twierdzą, ma zamiar wycofać z rynku 10,000 bel jedwabiu, celem wpłynięcia na zwyżkę cen.

Szanghaj i Kanton wykazują tendencję niżkową i mały ciąg interesów.

W tkaninach jedwabnych sytuacja nie zmienia się również. Popyt jest nadal ograniczony i przemysłowcy muszą wiele poświęcać, aby otrzymać zamówienia. Nadto realizacja stocków odbywa się z wielu trudnościami.

JEDWAB SZTUCZNY.

Ljon (R. L.). Notuje się stale dobry i bardzo regularny popyt na jedwab surowy, a szczególnie na wiskożę, która zawdzięcza swą pomyslną sytuację aktualną, godnej uwagi stałości swych cen.

Tow. Akc. Wyrobów Wełnianych i Gumowych F. W. SCHWEIKERT w Łodzi

Przed kilku miesiącami jedna z naszych firm, należąca do pierwszych i największych w branży wełnianej, a mianowicie Tow. Akc. F. W. Schweikert w Łodzi, otworzyła nowy oddział — fabrykę wyrobów gumowych, wyrabiającą przede wszystkim śniegowce, kalosze damskie, męskie i dziecięce, obuwie sportowe, letnie, ludowe, tenisowe i t. p.

wykończalnię i farbiarnię, zatrudniała przed wojną 2.800 robotników.

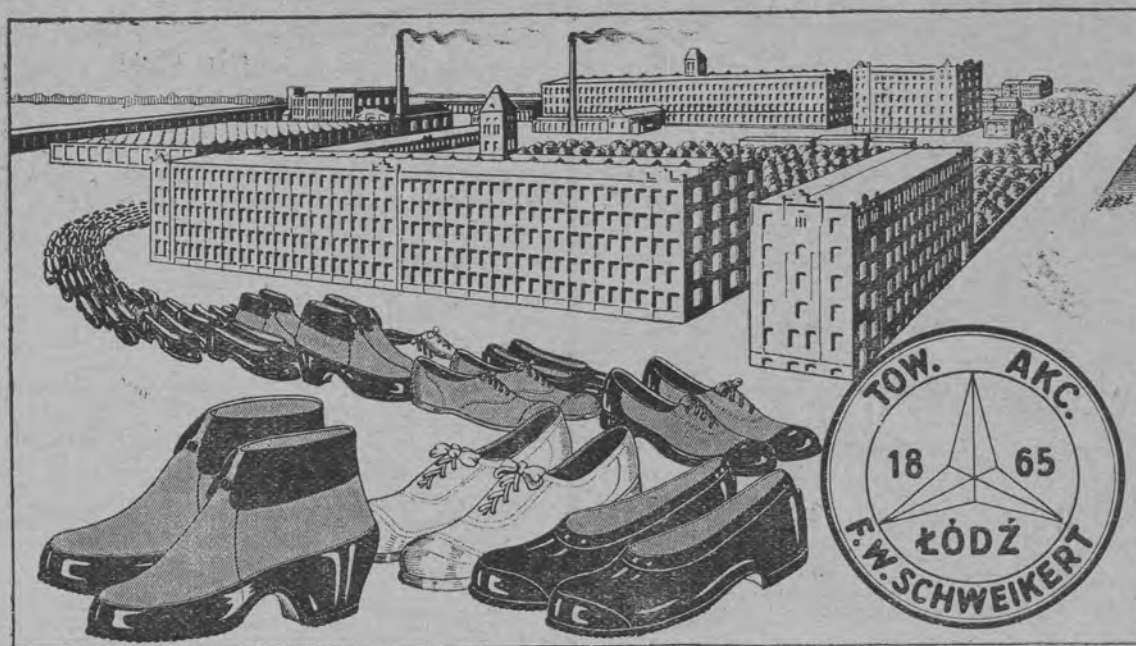
Produkcję uruchomioną po wojnie fabrykę zarząd towarzystwa starał się doprowadzić do przedwojennych rozmiarów, lecz wszelkie usiłowania nie mogły wydać owoców wskutek dającego się coraz dotkliwiej odczuwać braku rynków zbytu. Obecnie



Złoty medal, który Tow. Akc. F. W. Schweikert otrzymało na wystawie w Tel-Awiiwie.

Firma F. W. Schweikert powstała w roku 1865. W roku 1899 przedsiębiorstwo zostało przekształcone na spółkę akcyjną z kapitałem akcyjnym 3.000.000 rubli. Przed wojną firma była największą i najbardziej znaną fabryką wyrobów wełnianych na terenie całej Rosji. Fabryka posiadała w swoich wielkich gmachach fabrycznych własną tkalnię, przędzalnię,

firma zatrudnia w fabryce wyrobów wełnianych załedwie około 1000 robotników, a więc wykorzystuje tylko niewielką część swych możliwości produkcyjnych. Pragnąc zmienić ten stan rzeczy i utworzyć dla przedsiębiorstwa możność wykorzystania wszystkich swych oddziałów, maszyn i środków technicznych, zarząd postanowił w wybudowanym tuż przed



Gmachy fabryczne Tow. Akc. F. W. Schweikert.

wybuchem wojny nowym pięknym gmachem otworzyć fabrykę takiej branży, która jest w Polsce jeszcze mało rozwinięta i dla której potrzebne wyroby włókiennicze mogą być wyrabiane we własnej fabryce.

Tą branżą jest właśnie przemysł wyrobów gumowych, przede wszystkim obuwia gumowego. W jesieni ub roku nowy dział wyrobów gumowych został uruchomiony, tak że w sezonie zimowym ukazały się już na rynku śniegowce i kalosze firmy F. W. S., dążeniem której jest zaopatrzenie rynku krajowego w tanie, a przytem gatunkowo najwyższe obuwie gumowe. Rozwinięcie nowego działu gumowego przyczyni się przede wszystkim również do całkowitego uruchomienia wszystkich działów fabryki wyrobów wełnianych. Oprócz rynku wewnętrznego, firma zamierza oczywiście zdobyć rynki zagraniczne, na których sprzedaje już swoje wyroby wełniane. W krót-

kim czasie od uruchomienia nowego działu gumowego weszła już firma w stosunki handlowe z Ameryką, Mniejszą Azją, Persją, Indjami, Dalekim Wschodem, krajami nadbałtyckimi, Anglią, Rumunją etc.

Obecny kapitał akcyjny firmy wynosi 10.200.000 złotych, rezerwy 5.800.000 złotych.

W skład zarządu wchodzi pp.: Robert Schweikert — prezes; Oskar Schweikert — wiceprezes; Robert Schweikert, jun. — dyrektor; Oskar Schweikert, jun. — dyrektor.

Za swoje wielkie zasługi na polu wyrobów gumowych, firma w ciągu tak krótkiego czasu otrzymała kilkakrotnie odznaczenia na międzynarodowych wystawach; tak naprz. w zeszłym roku firma Schweikert dostała złoty medal na wystawie w Tel-Awivie, następnie w Rumunji i ostatnio na Powszechnej Wystawie Krajowej w Poznaniu.

ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTW REKLAMA

Zastosowanie psychotechniki w handlu

„Właściwy człowiek na właściwym miejscu”. Oto kardynalny postulat, którego urzeczywistnienia domaga się psychotechnika w walce o racjonalizację wydajności pracy, przez naukowy dobór odpowiednich pracowników, na podstawie ich zdolności psychicznych i technicznych.

Motywy, którymi kierowali się wybitni psychologowie, lekarze, socjologowie i ekonomiści przy propagowaniu tej nowej dziedziny psychologii stosowanej, były: Zastraszająca ilość wypadków nieszczęśliwych przy pracy, powszechne rozgoryczenie pracodawców z powodu małej wydajności i pracowników, ze względu na przeciążenie lub niesprawiedliwe wynagrodzenie wykonywanych czynności, nierzadko zdarzające się tragedje zwichnięcia kariery poszczególnych jednostek na tle wadliwie obranego zawodu.

Bezstronna naukowa ocena wartości człowieka jako pracownika na podstawie jego uzdolnień psychicznych i technicznych, realizuje się drogą

DOBORU ZAWODOWEGO i PORADNICTWA ZAWODOWEGO.

Epokowy wynalazek maszyny parowej, jej zastosowanie w rozwijającym się wielkim przemyśle,

LETNIE WYCIEZKI MORSKIE.

„Żegluga Polska” opracowuje już program wycieczek morskich na rok przyszły.

Przewidywane są wycieczki do Stockholmu, gdzie w roku przyszłym odbędzie się interesująca wystawa przemysłowo - artystyczna, oraz do Kopenhagi — Paryża Północy.

Planowane są ulgi dla letników, przebywających na naszym wybrzeżu.

spowodował wzrost miast i przyciągnął niezliczone rzesze ludności wiejskiej. Taylor pierwszy porusza zagadnienie przystawiania robotnika do właściwej pracy z punktu widzenia naukowego. Tutaj powstaje *dobór zawodowy*, obejmujący badania negatywne, t. j. odrzucający osoby do danego zawodu nie nadające się.

Znacznie później i na wyższym poziomie postawione poradnictwo zawodowe, przeprowadza badania pozytywne, t. j. stwierdzające na podstawie wykazanych właściwości — do jakiego zawodu kandydat się najlepiej nadaje. Rozwiązanie tego zagadnienia zależy od trzech głównych czynników:

I. *od znajomości jednostki*, będącej objektem doświadczeń; wchodzi tu w rachubę badania:

- 1) budowy fizycznej przez lekarza,
- 2) przeprowadzenie analizy uzdolnień psychofizycznych (wzroku, słuchu),
- 3) analiza uzdolnień psychicznych, jak uwagi wyobraźni reakcji;

II. *od znajomości kwalifikacji, wymaganych w różnych zawodach;*

III. *od znajomości miejscowego rynku pracy.*

Ten ostatni czynnik przypomina, że i porada zawodowa musi się liczyć z prawem popytu i podaży.

Czynnik psychiczny odgrywa w handlu kolosalną rolę. Kupiec, obsługujący klientelę musi posiadać zdolność koncentracji uwagi, przy równoczesnym rozczłonkowaniu jej na poszczególne przedmioty; obserwując publiczność, musi wybrać tych, którzy się najbardziej niecierpliwią, winien posiadać dobrą pamięć, niemyśląc się w obliczaniach cen, a będąc jednocześnie zajęty funkcją sprzedaży i opakowania. Zdolność przechodzenia z tematu na temat jest niezbędną

dla ludzi, mających pod sobą liczny personel, również koniecznym jest posiadanie pewnej siły sugestywnej.

Ta sugestia jest czynnikiem szczególnie doniosłym w handlu — doprowadza ona niekiedy, jako sugestia masowa, do epidemii handlowych.

Znana w historii w wieku XVII w Holandji „manja tulipanowa”, wciągnęła w wir spekulacji i hazardu przez terminowe fikcyjne transakcje cebulkami tulipanowemi nawet najstateczniejszych i najrozsądniejszych obywateli.

Zastosowanie psychotechniki w handlu stoi na najwyższym poziomie w Stanach Zjednoczonych, gdzie w wielkich domach towarowych urządzone są specjalne laboratoria, w których przy pomocy wybitnych uczonych, precyzyjnych przyrządów i doskonale ułożonych testów, obejmujących szereg zagadnień, przeprowadzane badania nad kandydatami do stanu handlowego, dają po selekcji materiał pracowniczy w najwyższym stopniu nadający się do swoich funkcji. Oprócz prywatnych laboratoriów, istnieją specjalne instytuty psychotechniczne handlowe, np. przy instytucie technicznym Carnegie'go — wysmienicie spełniające swoje zadania.

Badania nad kandydatami na pracowników handlowych przeprowadza się zwykle testami Scotta. Składają się one z 5 części:

Część I-sza ma na celu skonstatowanie szybkiego myślenia, stanu uwagi i poziomu umysłowego przez wykonanie w ciągu 10 minut szeregu zadań i zagadnień.

Część II-ga polega na wypełnieniu też w ciągu 10 minut zleceń — ustala koordynację, ścisłość i zrozumienie.

Część III-cia bada zdolności kombinacyjne zapomocą doboru pytań.

Część IV-ta obejmuje badanie zainteresowań ogólnych, nie mających ścisłego związku z zawodem handlowym — np. badanie pamięci.

Część V-tą przeznaczają się na badanie wyższych uzdolnień handlowych, zrozumienie stosunków przyczynowych.

Pozatem kandydat na sprzedawcę poddany jest badaniu, czy posiada wzrok w należyтым porządku. Zachodzą bowiem wypadki całkowitego nieodróżniania barw, lub częściowej ślepoty na barwy (w szczególnym wypadku — daltonik nie odróżnia barwy czerwonej od zielonej, lub żółtej od niebieskiej).

Oprócz tych prób inscenizuje się w zakładzie psychotechnicznym sprzedaż — kandydat w ciągu 5 minut musi umiejętnie zachwalić towar klientowi — bada się tu wymowę, umiejętność podchodzenia do ludzi i zdolność sugerowania.

Badania, dokonywane ostatnio w średnich szkołach handlowych, celem wykrycia wśród uczniów uzdolnień takich, jak: umiejętność sprzedaży, ocena zdolności kredytowej, kalkulacja, zrozumienia reklamy, kombinacje handlowe i t. d. są niezmiernie cenne z uwagi na wczesne wskazanie przyszłemu handlowcowi najodpowiedniejszej dziedziny pracy, a co z tem idzie, danie możności gruntownej specjalizacji.

Istotna dla nowoczesnego handlu światowego walka o rynki zbytu przyczynia się do szczegółowego zainteresowania się sprzedażą. Na podstawie badań psychotechnicznych Parsons, reasumując wyniki,

układa program uzdolnień, które winien posiadać sprzedawca. Są niemi:

- 1) *znajomość towarów*,
- 2) *takt i grzeczność*,
- 3) *rozumienie ludzi* — istotnem jest tu szybkie sprecyzowanie czy klient jest odporny czy chwiejny i czy sugestia może być zastosowana,
- 4) *umiejętne obchodzenie się z towarem*,
- 5) *usłużność*, — akcentującą to, że sprzedawca nie powinien być ani dumny ani sztywny,
- 6) *gotowość przyjścia z pomocą kupującemu*,
- 7) *dobrze maniery i miły uśmiech*,
- 8) *przyjemny głos* — działa to dodatnio na klienta,
- 9) *przyjemny wygląd*,
- 10) *sympatyczny charakter i cierpliwość*.

Jak z powyższego widać — wymogi są wszechstronne — wchodzi tu w rachubę właściwości techniczne — jak znajomość towarów i dylokacji towaru, moralne — charakter i usposobienie, towarzyskie — takt i grzeczność, psychologiczne — zrozumienie klienta i fizyczne — szczególnie w Stanach Zjednoczonych przestrzegane, jak przyjemny wygląd i głos.

Cała historia ludzkości jest historją organizacji zaprawiania człowieka do pracy (Trocki) — naukowe przystosowanie człowieka do odpowiednich dla niego funkcji — daje społeczeństwu pryzmat nie tylko ekonomiczny, ale i kulturalny.

Wiktor R.

Nowości wydawnicze

Leon Władysław Biegeleisen „Polityka Gospodarcza Italji” (Rolnictwo, aprowizacja, obrót wewnętrzny, polityka cen). Wydane z zasiłku Ministerstwa Spraw Wewnętrznych. Warszawa. Wydawnictwo Polityki i Administracji Gospodarczej. Str. XV — 452. Cena zł. 14.

Prof. Biegeleisen ogranicza się w ostatniej swej pracy do jednego odcinka włoskiej polityki ekonomicznej: produkcji i obrotu spożywczego, ze szczególnym uwzględnieniem polityki zbożowej i polityki cen artykułów pierwszej potrzeby; odcinek ten jednak jest szczególnie instrukcyjny, gdy chodzi o ocenę tak kapitalnego zagadnienia, jak „battaglia economica”, mająca na celu obniżenie kosztów produkcji i utrzymania w interesie samowystarczalności gospodarczej kraju i ekspansji wywozowej.

Praca D-ra Biegeleisena ma, poza teoretyczną stroną zagadnienia interwencjonizmu gospodarczego, wysoką aktualność zwłaszcza w obecnej chwili. Nie tylko kraj nasz, lecz cały szereg państw europejskich przeżywa dotkliwie skutki polityki gospodarczej, niedocenianej znaczenia produkcji rolniczej zarówno dla zaopatrzenia kraju i ludności, jak i rodzimej wytwórczości, zależnej w całej pełni od siły nabywczej ludności rolniczej, jako masowego odbiorcy krajowych towarów przemysłowych.

HURTOWNIA

FUTER

ŁÓDŹ

Piotrkowska 31

I p. Tel. 105-84



POZNAŃ

St. Rynek 95/96

Telefon 26-37

A. BROMBERG

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

Łódzka Odlewnia Żelaza

„FERRUM”

WŁAŚCICIELE:

E. BAUER i A. WEIDMANN

Łódź, Kilińskiego 121. Telefon 218-20.

WYKONYWA

szybko, dokładnie i po cenach
bardzo umiarkowanych:
wszelkie odlewy z szarego żelaza
podług własnych lub nadesłanych
modeli i rysunków. Wszelkie ro-
boty ślusarskie. Wszelkie roboty
tokarskie. Wszelką mechaniczną
obróbkę metali.



Zakład Mechaniczny
Ślusarsko-Maszynowy i Transmisyjny

J. BUB

Łódź, ul. św. Anny 2a.

Telefon 137-95.

Przyjmuje kompletne urządzenia pędni i transmisji
oraz wszelkie reparacje parowych maszyn
— i części maszynowych. —

Pryw. mieszkanie ulica Nowo-Cegielniana Nr. 31.

ódzki Bank Depozytowy

Sp. Akc.

PRZYJMUJE WKŁADY

OPROCENTOWANE

na książeczki wkładkowe w złotych i obcych walutach

POCZĄWSZY OD 10 ZŁ.

Wypłata następuje za okazaniem książeczki wkładkowej

Łódź, Piotrkowska 5

DRUKARNIA PAŃSTWOWA w ŁODZI

— Piotrkowska 85, tel. 100-29 —

zawiadamia, że posiada na składzie niżej wyszczególnione książki i druki, wykonane podług najnowszych wzorów, zatwierdzonych przez Ministerstwo Pracy i Opieki Społecznej:

Książeczki obrachunkowe

objętość 48 stron, w oprawie broszurowej trwałej i twardej tekturowej.

Księgi wypłat (w arkuszach luźnych)

Po podaniu drukarni ilości kart, arkusze mogą być oprawione w książkę, za doliczeniem oprawy.

Księgi kar pieniężnych, nakładanych na robotników

po 100 kart, w oprawie twardej tekturowej, numerowane i sznurowane.

Księgi imienne robotników w wieku ponad 18 lat

po 100 kart, w oprawie twardej pół-ślono, numerowane i sznurowane.

Księgi p. n. Wykaz młodocianych w wieku od lat 15 do 18 ukończonych

po 50 kart, w oprawie twardej tekturowej, numerowane i sznurowane.

Spis młodocianych (blankiety)

Regulamin pracy

oraz wyciąg z przepisów prawnych, dotyczących stosunku pracy.

Uwaga: Zamówienia zamiejscowe uskutecznią się za zaliczeniem pocztowym.

SKŁAD SUKNA i KORTÓW

REISBAUM i POZNER

ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 45. Tel. 175-05.

Poleca na sezon jesienno-zimowy wielki wybór towarów w najprzedniejszych gatunkach.

HURT!

DETAIL!

P. T.

Uprasza się wszystkich handlujących węglem na terenie m. Łodzi, Zgierza i Pabjanic do zgłoszenia się osobiście, względnie listownie, do **Porozumienia Składów Górnośląskich Koncernów oraz Dąbrowieckich kopalń węgla w Łodzi**, ul. Piotrkowska 70 w godzinach biurowych od 9—2 i od 4—7 po południu **najpóźniej do dnia 7-go grudnia r. b.**, celem zarejestrowania Ich w Konwencji Ogólno-Polskiej, jako handlujących węglem.

POROZUMIENIE

Składów Górnośląskich Koncernów

oraz

Dąbrowieckich Kopalń Węgla
w Łodzi.

Redaktor naczelny: Dr. JÓZEF SACHS.

Redaktor: SZYMON GLÜCK

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.