

Augustynian
Specjalny numer samochodowy

kwiecień 14
Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem

№ 10. Rok V.

Łódź
15. V. 1930



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * DIE KAUFMANNSSTIMME * LA VOIX DE COMMERCE

Wystawa i pokaz *Vistry*



W dniu 25-tym maja, w lokalu firmy B-cia P. i M. Szwalbe przy ul. Piotrkowskiej 85 urządzony będzie pokaz *VISTRY* w jej tak niezwykle bogatych zastosowaniach w włókiennictwie.

Wystawa trwać będzie do dnia 1-go czerwca i w pierwszym rzędzie wzbudzi zainteresowanie szerokich sfer kupieckich i przemysłowych, otwierając nowe horyzonty w dziedzinie handlu i fabrykacji.

Wystawa i pokaz *Vistry*, urządzone niezwykle atrakcyjnie, mieć będą na celu propagandę tego nowego, szlachetnego surowca. Impreza ta będzie obliczona również na najszersze rzesze konsumentów.

od 25 maja do 1 czerwca



NAJWIĘKSZA W POLSCE

Zawodowa Szkoła Kierowców Samochodowych

FR. GREŃKIEWICZA

w Łodzi, Piotrkowska 111, tel. 175-35.

Sala wykładowa zaopatrzona w najnowocześniejsze modele i zdobycze techniki samochodowej. Całkowity i szczegółowy przekrój samochodu poruszany elektrycznością daje możliwość słuchaczom dokładnego zaznajomienia się z konstrukcją samochodu — ułatwia i przyspiesza naukę.

Jedyny model w Polsce.

Kancelaria Szkoły udziela informacji i przyjmuje zapisy od godz. 9-ej rano do godz. 8-ej wieczorem.
Garaże i warsztaty przy szkole. Garaże i warsztaty przy szkole.

Łożyska kulkowe i rolkowe, jedno i dwurzędowe stałe i samonastawne, konstrukcji cylindrycznej i stożkowej do wszelkich **maszyn, transmisji** oraz

SAMOCHODÓW

europejskich także specjalne dla „Fiat”, „Citroen” etc. i amerykańskich także specjalne dla „Ford”, „Chevrolet”, „Cadillac”, „Buick” etc.

KOŁA samochodowe RAF, Rudge etc. **OPONY i dętki „Michelin” Good Yaer, Dunlop** i inne

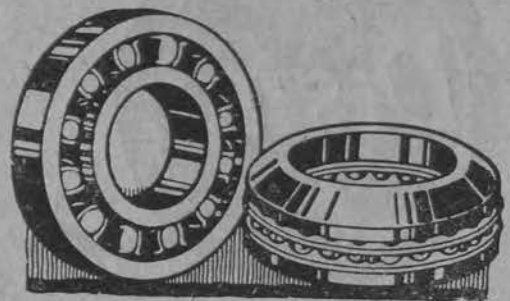
TAŚMY HAMULCZE, KULKI stalowe luzem i w oprawach „Star” do rowerów. (Pierścienie do samosmarów)

poleca po niżonych cenach fabrycznych

PRZEDSTAWICIELSTWO i SKŁAD

KAROL KUSKE

Łódź, ul. Kilińskiego 86. Telefon 205-81



T
R
E
Ś
Ć

N
U
M
E
R
U

Handel w ogniu kryzysu (artykuł wstępny)
M. W. _____

Automobilowy zjazd gwiazdzisty do Łodzi
Na drogach miejsca nie zabraknie — Marjan
Krynicky _____

Echa samochodowe _____

Zamknięcie Targów w Poznaniu _____

Dalsze zwięźenie pojemności rynku wewnętrznego

i stałe działy:

Czynniki rozwoju
gospodarczego
Państwa. — Pra-
wo-podatki. — Or-
ganizacja i rekla-
ma. — Nowiny ty-
godnia gospodar-
czego. —



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * DIE KAUFMANNSSTIMME * LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 10 (Rok V)

Łódź, 15 maja 1930 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

Handel w ogniu kryzysu

Rozprzężenie aparatu wymiany — jednym z najcięższych skutków przesilenia

Handel polski jest jedną z gałęzi gospodarstwa narodowego, która podczas obecnego kryzysu doznała obok rolnictwa i przemysłu włókienniczego szczególnie ciężkich strat.

Dość powiedzieć, że na ogólną ilość upadłości ogłoszonych w roku 1928 przeszło 60% przypada na handel; w roku 1929 odsetek ten wzrasta do 72%.

Słabość strukturalna naszego handlu towarowego jest zjawiskiem dobrze znanym.

Brak kapitałów obrotowych, niski stopień koncentracji, wyrażający się w zbytnim rozproszkowaniu i przeroście handlu detalicznego, przeciążenie fiskalne, mała dochodowość tej grupy społecznej, będąca wynikiem polityki przesadnego popierania karteli przemysłowych i handlowych organizacji spółdzielczych producentów rolnych, słabość organizacyjna kupiectwa, nieliczenie się z jego potrzebami, przy nieprzychylnych nastrojach mało gospodarczo wyrobionego społeczeństwa, oto momenty, które się złożyły na zasadniczo ciężką pozycję handlu. Trudno pominąć milczeniem szereg kardynalnych wad ze strony samego handlu, jak niski poziom wiedzy fachowej kupiectwa jego małą solidność, nieumiejętność racjonalnej kalkulacji, wreszcie stosowanie przestarzałych metod zakupu i sprzedaży.

Wszystkie te momenty, które w okresach dobrej konjunktury stawiały kupiectwo w sytuacji niezmiernie trudnej, jednak umożliwiającej jakie takie utrzymanie się przy życiu, pod obuchem kryzysu spotęgowały się i wywołały zupełną dezorganizację, a w wielu wypadkach nawet ruinę aparatu wymiany, co może posiadać bardzo groźne skutki dla naszej dalszej prosperacji gospodarczej. Już dzisiaj możemy zaobserwować fakty, jak np. w włókiennictwie, że pewien sygnalizowany wzrost popytu na manufakturę nie może być w dostatecznej mierze zrealizowany z powodu

słabości finansowej kupiectwa, ergo więc jego niemożliwości spełnienia swych zadań, co musi się odbić fatalnie na położeniu przemysłu. Podobne zjawiska spotykamy również w innych gałęziach. Wszystko to wskazuje na rozmaite perturbacje, zochodzące w aparacie wymiany, sprawne funkcjonowanie którego jest w każdym nowoczesnym ustroju gospodarczym rzeczą pierwszorzędną wagi.

Sytuacja jest bardzo poważna i wymaga energicznych środków zaradczych. Pewne ulgi podatkowe w formie proponowanej przez rząd są bez wątpienia dowodem tego, iż świadomość grozy położenia handlu i konieczności przyjscia mu z pomocą, przeniknęła już do czynników decydujących. Ulgi te jednak w obecnym położeniu mogą mieć tylko minimalne znaczenie i nie rozwiązują bynajmniej zagadnienia.

Konieczność posiadania zdrowego i sprawnego aparatu wymiany towarowej wymaga opracowania i realizacji programu pomocy dla handlu, zagrożonego u podstaw swego istnienia. Program ten musi obejmować obok zagadnień podatkowych i kwestji kodyfikacji ustawodawstwa handlowego również niezmiernie doniosłą, a bodaj że najważniejszą sprawę pomocy finansowej dla handlu.

Zagadnienie to może być pomyslnie rozwiązane jedynie w drodze przyznania kupiectwu przez państwowe instytucje bankowe bezpośrednich kredytów dyskontowych, uniezależniających handel od przemysłu. Dotychczasowa metoda finansowania wymiany via przemysł, nosząca w sobie zawsze zarodki niebezpieczeństwa nadprodukcji, winna być już nareszcie zaniechana.

Z drugiej strony w zakresie podniesienia poziomu wykształcenia fachowego kupiectwa, usprawnienia metod sprzedaży i zakupu, nauczania ogółu kupiec-

twa ścisłej kalkulacji etc. wielką rolę mogą odegrać organizacje kupiectwa i nasze izby handlowo-przemysłowe.

Pewne objawy postępu w tym zakresie pomimo ciężkich warunków gospodarczych, a może nawet wskutek nich można już zauważyć szczególnie w dziedzinie reklamy. Na tem polu jest jeszcze bardzo wiele do zrobienia.

Obecny kryzys gospodarczy, rujnując szereg warstwatów pracy, dokonał jednocześnie bezwzględnego

wyeliminowania z szeregów kupiectwa elementów słabszych, nieprzystosowanych do pełnienia swych zadań gospodarczych; elementy niesolidne same się z tych szeregów wyeliminowały, korzystając z wytworzonej atmosfery chaosu i niepewności. Tembardziej więc należy otoczyć opieką jednostki pozostałe, które w ogniu kryzysu zdały egzamin swej solidności i użyteczności gospodarczej.

M. W.

Automobilowy zjazd gwiazdzisty do Łodzi

Właściwy sezon automobilowy w kraju rozpoczyna się w nadchodzącą niedzielę, dnia 18 maja, dorocznym zjazdem gwiazdzistym do Łodzi i wyścigiem płaskim na przestrzeni 5 klm. — integralną częścią automobilowych mistrzostw Polski. Obie imprezy obudziły duże zainteresowanie w sferach polskich automobilistów, to też poświęcimy im nieco miejsca.

Zjazd gwiazdzisty do Łodzi, mający na celu propagandę turystyki samochodowej, posiada charakter imprezy „otwartej”. Warunki zjazdu są wyjątkowo łatwe. Klasyfikowanym będzie ten zawodnik, który przybędzie do Łodzi po odbyciu conajmniej stu kilometrów linii lotniczej w dniu 17 maja (sobota) i zgłosi swój przyjazd w lokalu Ł. A. K. przy ulicy Piotrkowskiej 104. Wybór marszruty jest zupełnie dowolny. Za podstawę przy obliczaniu służyć będą odległości powietrzne między pojedynczymi punktami kontrolnymi, względnie miejscem startu i finishu. Klasyfikowaną będzie jednak najwyżej odległość 960 klm. linii lotniczej.

Start może nastąpić, względnie punkty kontrolne znajdować się mogą tylko w następujących miastach: Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lwów, Łuck, Poznań, Warszawa, Wilno, Białystok, Czetsochowa, Brześć n. Bugiem, Grodno, Kalisz, Kielce, Lublin, Rzeszów, Tarnopol, Stryj, Stanisławów, Suwałki, Włocławek, Zakopane. Naturalnie, zawodnicy muszą posiadać poświadczenia przejazdu, t. zw. wizy przejazdowe, w których zostanie wyszczególnione miasto, dzień oraz godzina przejazdu. Wizy te mogą wydawać władze klubowe, komisariaty policyjne, urzędy pocztowe, kolejowe, celne i inne wiarygodne instytucje publiczne i prywatne.

Czas jazdy ograniczony jest do 24 godzin. Czasem obowiązującym jest czas podany przez radjostację w Warszawie. Szybkości jazdy są ograniczone. Jako minimum stanowi 20 klm., jako maksimum — 40 klm., przyczem klm. liczone będą według odległości w linii powietrznej. Zawodnicy będą klasyfikowani według przebytych odległości, ustalonych na podstawie danych dokumentu podróży, t. j. wyjazdu, wiz przejazdowych i finishu i otrzymają za każdy przebyty klm. linii powietrznej 1 pkt. W razie równości punktów rozstrzyga mniejsza pojemność cylindrów w dalszej mierze — większa waga wozu.

Zwycięzców oczekują specjalne nagrody: dwie nagrody m. Łodzi — dla zawodnika, który zdobędzie największą ilość punktów i dla zawodnika, który

osiągnie drugi, najlepszy wynik zjazdu, nagrodę prezesa Automobilklubu Polski, Karola hr. Raczyńskiego, dla członka A. P., albo klubów afiliowanych, który, jako zawodnik uzyskał największą sumę punktów na zjeździe gwiazdzistym do Łodzi w dniu 17 maja i na IV Polskim Zjeździe Gwiazdzistym do Krakowa w dniu 7 czerwca, nagroda przew. Komisji Turystycznej Ł. A. K., który jako zawodnik uzyska największą sumę punktów na zjeździe do Łodzi i na IV Polskim Zjeździe Gwiazdzistym do Krakowa. Komandorem Zjazdu jest p. inż. Karol Kauczyński, wacekomandorami pp. Aleksy Schicht i Emil Gólkont.

Czwarty, doroczny wyścig płaski na przestrzeni 5-ciu kilometrów, ze startu stojącego, zgromadzi, według wszelkiego prawdopodobieństwa, podobnie, jak w latach ubiegłych, elitę polskich kierowców automobilowych. Wyścig ten jest integralną częścią mistrzostw Polski, wszyscy więc, którzy o najzaszczytniejszy ten tytuł się ubiegają, muszą w wyścigu łódzkim startować. Tytułu mistrza broni p. Stanisław Szwarcstein z Krakowskiego Klubu Automobilowego. Przypuszczalnie, w kategorii wozów wyścigowych zobaczymy mistrza Polski Jana Rippera, mistrza Łodzi Stanisława Szwarcsteina, b. mistrza Polski Henryka Liefeldta, obiecującego Zawidowskiego i kilku in.

Tegoroczny wyścig płaski odbędzie się na nowej zupełnie szosie, specjalnie do wyścigu przystosowanej. Start nastąpi przy klm. 82.850 we wsi Dobroń, meta znajduje się przy klm. 77.850 blisko Pabjanic. Długość trasy wynosi więc 5 klm. Ścisłej mówiąc, start nastąpi na 17 klm. od Łodzi. Wyścig idzie w kierunku południowo-zachodnim (w kierunku Łodzi). Szosa szerokości dwunastu i pół metra jest znakomita, zupełnie prosta, bez jednej krzywizny, specjalnie przygotowana do wyścigu i wysmarowana oliwą. Prace nad szosą trwały bez przerwy od 1 kwietnia i w ubiegły poniedziałek zostały ukończone. Dzięki przychylnemu stanowisku władz municypalnych m. Pabjanic, oraz powiatu łaskiego z pp. prezydentem m. Pabjanic inż. Orłowiczem, starostą łaskim Wallasem, kom. policji pow. łaskiego Kierońskim, organizacja wyścigu będzie przypuszczalnie wzorowa. Na finishu ustawione będą specjalnie wybudowane trybuny w ocienionym miejscu, z widokiem na prawie że cały tor wyścigowy. Porządek utrzymywać będzie policja i straż ogniowa. Dla urozmaicenia programu wciągnięto po raz pierwszy konkurencję motocyklową. Narazie zostało już

zgłoszonych piętnastu czołowych motorzystów łódzkich, którzy po raz pierwszy startować będą w wyścigach.

Odnośnie do regulaminu wyścigu samochodowego należy wspomnieć, że do wyścigu dopuszczone są samochody wyścigowe i sportowe, podzielone na kategorie i klasy, według pojemności cylindrów, wagi i obciążenia. Dla zdobywców pierwszych miejsc ufundowano piękne nagrody i tak: 1) nagroda Automobilklubu Polski za najlepszą bezwzględnie szybkość dnia, 2) nagroda Ł. A. K. dla zwycięzcy w klasie samochodów sportowych, 3) nagroda prezesa Ł. A. K.

Karola Wilhelma Scheiblera za drugą najlepszą szybkość dnia, o ile zawodnik nie otrzymał jednej z nagród poprzednich, 4) nagroda wice-prezesa Ł. A. K. d-ra Eugenjusza Schichta dla pani, która osiągnie największą szybkość dnia, a nie zdobyła żadnej z poprzednich nagród, 5) nagroda Komisji Sportowej Ł. A. K. dla członków Ł. A. K. za najlepszy wynik dnia, 6) nagroda „Vacuum Oil Company”, 7) nagroda „Grand Hotelu”.

Wyścig obudził w Łodzi olbrzymie zainteresowanie. Spodziewany jest start około dwudziestu kierowców i kierowczyń.

Na drogach miejsca nie zabraknie

Liczba samochodów kursujących na całej kuli ziemskiej, powiększyła się w ciągu ubiegłych dwunastu miesięcy o przeszło trzy miliony, dosięgając olbrzymiej cyfry 35 milionów wozów. Cyfra ta przywodzi nam na pamięć ulice miast zakorkowane łanami pojazdów oraz szosy, na których nie można się swobodnie poruszać skutkiem nadmiernego ruchu, i mimowoli wywołuje refleksję, czy też szalony rozrost komunikacji samochodowej nie zbliża się ku końcowi, czy nie stanie się wkrótce zaciasno w miastach i na drogach.

Ten niezmiernie interesujący problem stał się również tematem specjalnej statystyki, która bardzo racjonalnie ujęła ilość samochodów, mogących kursować w danym kraju, jako funkcję długości dróg szosowych przez kraj ten posiadanych, wyliczając liczbę wozów, przypadających w każdym państwie na jeden kilometr szosy. Otóż ze statystyki powyższej, zestawionej niedawno przez firmę Dunlop, wynikają rzeczy wprost rewelacyjne, obalające raz na zawsze twierdzenia zawodowych pesymistów o rzekomym nadmiarze samochodów na świecie i mogących stąd wynikać kryzysach w przemyśle automobilowym.

Najbardziej sensacyjnym punktem statystyki, ogłoszonej przez firmę Dunlop, jest niewątpliwie fakt, że krajem posiadającym największe natężenie ruchu samochodowego, nie są bynajmniej, jakby się zdawało, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Oddawna już przywykliśmy do bezapelacyjnej przewagi Stanów Zjednoczonych pod względem rozrostu automobilizmu, to też z trudem przyjdzie nam uwierzyć, że jeden z krajów europejskich może zajmować czołowe miejsce w jakiegokolwiek statystyce samochodowej. A jednak jest faktem, że Belgia posiada największą ilość samochodów w stosunku do długości dróg.

Ktokolwiek przejeżdżał samochodem przez Belgię przyznać musi, że niema tam wcale nadmiernej gęstości ruchu automobilowego. Na szosach jest pusto, bez mała tak samo jak w Polsce, a w miastach cyrkulacja samochodów nie napotyka na żadne poważniejsze trudności. Łatwo stąd wysnuć wniosek, że w Belgii niema nadmiaru samochodów, a więc

tembardziej go być nie może w innych krajach, gdzie jeszcze mniej się znajduje samochodów w stosunku do długości dróg.

Przejdźmy jednak do cyfr. Belgia posiada obecnie około 140,000 samochodów, cyrkulujących na sieci drogowej o ogólnej długości około 10,000 klm. Daje to, jak nietrudno obliczyć, czternaście samochodów na kilometr, czyli 71 metrów odstępu pomiędzy poszczególnymi wozami, a więc dostatecznie dużo, aby wszystkie mogły się swobodnie poruszać. Jest to zresztą wyliczenie czysto teoretyczne, gdyż w praktyce nigdy się nie zdarza, aby wszystkie istniejące w jakimś kraju samochody jednocześnie znajdowały się na drogach, to też ruch samochodów na szosach belgijskich tembardziej, nie może napotkać na żadne poważniejsze utrudnienia.

Mając już proporcję pomiędzy długością dróg i ilością samochodów dla kraju najbardziej pod tym względem uprzywilejowanego, zobaczymy teraz co się dzieje w innych krajach, a przedewszystkiem w osławionych Stanach Zjednoczonych. Szczęśliwa Ameryka według ostatniej statystyki rozporządza przytłaczającą liczbą 26,564,659 samochodów, podczas gdy długość dróg w Stanach wynosi 4,821,736 klm. Czyni to tylko 5,5 samochodów na kilometr, z czego łatwo obliczyć, że dla osiągnięcia takiej gęstości ruchu, jaka istnieje w Belgii, to znaczy 14 samochodów na kilometr, musiałyby Stany powiększyć swój tabor samochodowy jeszcze o blisko 41 milionów wozów. Niemale to pole do popisu dla Forda, General Motors, Chryslera i innych ruchliwych fabryk amerykańskich.

Wielka Brytania posiada 1,370,711 samochodów przy długości dróg 287,788 klm., tak, iż dla zrównoważenia z Belgią potrzeba jej jeszcze 2,676,428 wozów. Jeszcze więcej samochodów przyjąć mogą drogi francuskie, gdyż Francja ma obecnie 1,265,841 samochodów na 628,000 klm. dróg, a więc na kilometr wypadają tam akurat dwa wozy. Dla osiągnięcia takiej samej gęstości ruchu jak w Belgii, Francja powiększyć musi swój tabor o 7,536,000 samochodów.

Według tej samej statystyki, inne kraje, w których liczba samochodów jest daleko mniejsza aniżeli w państwach pod tym względem produkujących, dla

zrównania z Belgią musiałyby powiększyć swój tabor samochodowy o następujące ilości wozów:

Australja	około	7,500,000
Kanada	"	8,500,000
Niemcy	"	4,000,000
Indje	"	4,500,000
Italja	"	2,500,000
Japonja	"	1,500,000
Polska	"	1,500,000
Portugalja	"	2,500,000
Rumunja	"	1,200,000
Afryka Poł.	"	1,400,000
Hiszpanja	"	1,000,000
Szwecja	"	850,000
Rosja Sow.	"	9,500,000

Z tej niezwykle interesującej statystyki wynika przedewszystkiem, że liczba samochodów, kursujących obecnie na świecie, jest stosunkowo bardzo niewielka i może być jeszcze wielokrotnie powiększona bez wywołania żadnych specjalnych utrudnień czy komplikacji w ruchu automobilowym na drogach. Utrudnienia dla ruchu kołowego, wywołane nadmiernem skupieniem samochodów, o których ostatnio tak często się słyszy, są jedynie bolączką wielkich miast, z czem zresztą nowoczesna urbanistyka

napewno zdoła sobie poradzić. Natomiast ruch samochodowy na szosach jest na całym świecie jeszcze bardzo nieznaczny i nic nie stoi na przeszkodzie znacznemu jego powiększeniu.

Trzeba przytem zwrócić uwagę, że omawiana przez nas statystyka nie bierze wcale w rachubę szerokości dróg, które wszak w olbrzymiej większości wypadków nadają się do swobodnego ruchu dwukierunkowego, a więc praktycznie są w stanie pomieścić dwukrotnie większą liczbę samochodów, niż przewiduje statystyka. Dalej w miarę wzrostu ilości samochodów oraz rozwoju turystyki automobilowej, we wszystkich krajach świata powstają coraz to nowe drogi, przeważnie specjalnie przystosowane do wymagań ruchu samochodowego, co jeszcze bardziej oddala od nas chwilę, w której nie będzie już na szosach miejsca dla nowych samochodów.

A zatem fabryki automobilowe mogą się dalej świetnie rozwijać i spokojnie wypuszczać na rynki świata milionowe falangi coraz to lepszych i coraz to bardziej przystępnych samochodów. Na drogach miejsca nie zabraknie!

Marjan Krynicki.
(„Auto”).

W branży samochodowej

Wywiad „Głosu Kupiectwa”
z p. p. inż. Poznańskimi

panuje mimo wszystko pewne ożywienie

Pragnąc uzyskać źródłowych informacji o stanie rynku samochodowego w Łodzi, zwróciliśmy się do pp. inż. Poznańskich, właścicieli salonu automobilowego przy ul. Piotrkowskiej 144 i autoryzowanych przedstawicieli marki Ford na okręg łódzki.

Przedewszystkiem interesuje nas zagadnienie, w jakim stopniu samochód popularyzuje się w Łodzi i jak na tem tle wyraża się zainteresowanie do kupna.

— Samochód u nas powoli przestaje być przedmiotem zbytku. Liczni nabywcy „Fordy” rozumieją gospodarczą wartość samochodu i są w stanie wyliczyć korzyści, jakie im używanie samochodu przyniesie. Prawda, że takich zwolenników samochodu jest u nas stosunkowo mało.

— A więc idea Henryka Forda o popularyzacji samochodu jeszcze nie prędko przeniknie do naszego kraju? — pytamy.

— Zależne to jest od wielu czynników, stojących poza nami, objaśnia nas p. inż. Poznański. W każdym razie dopóki u nas w kraju nie powstanie fabryka Forda, a jest to możliwe w warunkach, jakie Ford dla swej racji bytu w Polsce uważa za konieczne, dopóty samochód nie stanie się u nas doprawdy dobrem społecznym.

— A więc narazie handel samochodami jest stosunkowo mało ożywiony?

— Nie przykładajmy do tej branży miary ani amerykańskiej, ani nawet zachodnio-europejskiej. Liczba samochodów w Polsce wzrasta stale, a i dziś,

nie bacząc na złe czasy, dokonujemy transakcji zarówno w maszynach ciężarowych jak i osobowych.

— Ciężarowe maszyny idą niezawodnie lepiej.

— Tak, — potwierdza p. inż. Poznański. Nasze ciężarowe Fordy cieszą się dużym popytem w związku ze znaną walką konkurencyjną kolei i samochodów przy transportach towarowych. Ciężarówka Forda jest lekka i szybka; to też spełnia ona znakomicie swe zadanie jako maszyna transportowa.

Muszę ponadto zwrócić uwagę czytelników „Głosu Kupiectwa” — ciągnie p. inż. Poznański, — iż w łonie Stowarzyszenia Kupców powstała sekcja Branży Samochodowej, która to sekcja rozpoczęła pracę z zawarciem umowy w sprawie sprzedaży opon: pewna tedy sanacja tego zamała jeszcze skonsolidowanego rynku już nastąpiła.

Drugą dla posiadacza samochodu nader ważną kwestją, jest konserwacja maszyny. Pod tym względem sędzę, iż uczyniliśmy na łódzkim rynku poważny krok naprzód przez otwarcie warsztatu obsługi, który mieści się przy ul. Strzelców Kaniowskich Nr. 27. W warsztacie tym dokonujemy inspekcji zakupionej u nas maszyny w ciągu trzech miesięcy od daty zakupu zupełnie bezpłatnie, zaś wszelkich reperacji podejmujemy się po cenach ustalonych w cenniku fordowskim. Cennik ten jest ułożony b. korzystnie dla posiadacza wozu i daje mu możliwość wniknięcia w kalkulację danego warsztatu. Bolączką automobilizmu — konserwacja maszyny będzie tedy w stosunku do samochodów marki Ford zupełnie usunięta.

Mówimy o naszych drogach... Tutaj wzdychamy obaj ciężko...

Tylko kontakt bezpośredni

z dostawcami amerykańskimi może postawić na właściwej stopie polski handel samochodowymi częściami zamiennymi

W czasach przeżywanej depresji w handlu naszego kraju i ogólnego zniechęcenia godnym zanotowania jest fakt przejawu przedsiębiorczości i wiary w przyszłość przez p. Gersona, spółnika firmy M. Rozental i Ch. Tenenbaum*), który w myśl przysłowia „po deszczu następuje pogoda” — wybrał się parę miesięcy temu w podróż do Ameryki Półn., celem nawiązania ściślejszego kontaktu z fabrykantami amerykańskimi.

Bezpośrednim celem wyjazdu p. G. do Ameryki była Wystawa Samochodowa w Nowym Jorku, która się odbyła w czasie od 4—11.12. 29 r.

Wobec tego, że firma p. G. specjalizuje się w sprzedaży części samochodowych do samochodów amerykańskich, oczywiście rzeczą jest, że dostawcy należy szukać w Ameryce.

Aczkolwiek fabrykanci amerykańscy, dążąc do rozszerzenia rynku zbytu trafiają i do nas ze swoimi ofertami, to jednakże odwiedzający nas przedstawiciele pochodzą przeważnie z zagranicy; okoliczność ta miała w następstwie następujące trudności:

- 1) płaciliśmy haracz za zbyteczne pośrednictwo;
- 2) nie będąc w bezpośrednich stosunkach z dostawcami, nie mogliśmy korzystać z udogodnień kredytowych i innych. Nie należy się temu dziwić, gdyż kraj nasz naogół nie cieszy się zbyt dużym zaufaniem zagranicy wogóle.

Nie ulega też najmniejszej wątpliwości, że osobisty kontakt stworzony przez p. G. w Ameryce, przyczynił się nie tylko do naprawy tych stosunków w związku z jego firmą, lecz wogóle stosunków w całej branży.

Z okazji odbytego w tygodniu wystawowym zjazdu fabrykantów części zamiennych i akcesoriów, w Nowym Jorku, i w związku z tem odbytego tam bankietu—p. G. został zaproszony przez Komitet do wygłoszenia referatu o Polsce, dla której w rozmowach prywatnych zdołał wzbudzić zainteresowanie w odnośnych sferach. Wieczór ten odbył się w obecności około 400 osób, przyczem słowa wypowiedziane przez p. G. wywołały wielką sympatię dla kraju naszego i ogromne zainteresowanie dla handlu z nim. — Na wniosek prelegenta został zaproszony na bankiet konsul generalny Polski.

Pan Gerson zupełnie nie przesadzał możliwości handlu z krajem naszym, lecz wprost przeciwnie, ostrzegał przed zbyt dużym galopowaniem się, któreby jedynie mogło się przyczynić do strat, co w następstwie przyniosłoby nie tylko szkodę dostawcom, lecz również i naszym importerom. Fabrykant amerykański bowiem, straciwszy pieniądze u maruderów, cofnąłby również kredyt firmom zasługującym na zaufanie. Z wielką siłą i logiką zwalczał p. G. jednakże dotychczasowy system pracy — pracowania

z nami przez reprezentantów obcych, niezających rynku naszego i języka, i często nieprzychylnie dla nas usposobionych ze względów politycznych.

W stosunku do Polski naglił p. G. do bezpośredniego nawiązania stosunku, zalecając przytem zwykłą handlową ostrożność.

Dziesiątki listów, które p. G. otrzymał ze sfer słuchaczy, dowodzą niezbicie, że akcja jego odniosła pożądaną rezultat.

Dzięki swoim długoletnim stosunkom i doskonałym referencjom, jakie miał do dyspozycji, mając za sobą niezwykle solidne imię swojej firmy, przywiózł p. G. reprezentacje najpoważniejszych amerykańskich firm na Polskę, i firma jego obecnie zajmie stanowiska dotychczas zajmowane przez firmy obce. Wyłom więc został zrobiony. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że dobre skutki tego przejawu odbijają się korzystnie dla wszystkich zainteresowanych w kraju. Pierwszym objawem tego jest nowy cennik, opracowany przez p. G., wykazujący znaczną zniżkę cen części zamiennych do wszelkich wozów amerykańskich; wyrobienie kredytów dla swojej firmy i swoich klientów, nie da na siebie długo czekać.

Dom Ekspedycyjno-Handlowy

H. PRZEDBORSKI i S-ka

ŁÓDŹ

Zachodnia 68, tel. 129-25 i 214-10

Specjalny dział eksportowy.

Ładunki zbiorowe do krajów bałtyckich, Anglii i Skandynawji.

Biuro taryfowe udziela bezpłatnie wszelkich informacji w sprawach eksportowych

*) Jeneralna Reprezentacja „Berson” Łódź, Narutowicza 16.

Echa samochodowe

NAJWIĘKSZA FABRYKA SAMOCHODÓW W EUROPIE.

Największą fabryką samochodów w Europie będzie niewątpliwie fabryka Forda, którą obecnie budują w Dagenham w Anglii. Około 20.000 robotników znajdzie w niej zatrudnienie, a produkcja jest obliczona na 200.000 samochodów rocznie. O rozmiarach fabryki świadczą następujące dane: na konstrukcję głównego budynku, kuźni, montowni i warsztatów mechanicznych przeznaczono 11.000 ton stali, zaś powierzchnia podłogi żelbetonowej wynosić będzie aż 1.000.000 stóp kwadratowych.

KONSOLIDACJA PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO.

Jako bezpośredni skutek fuzji dwóch instytucji finansowych, Boden Credit i Credit Anstalt w Wiedniu, złączyły się również wspólnotą interesów dwie potężne fabryki austriackie „Austro-Daimler” i „Steyer”.

Kiedys — dwaj zacięci konkurenci, walczący o lepsze jakości swych, mających wszędzie ustaloną już opinię, wyrobów, dziś połączyli się, tworząc obecnie jednostkę przemysłową, dominującą już nie tylko w Austrii, lecz wśród wszystkich fabryk europejskich.

Samochody Austro-Daimler słusznie zdobyły sobie zaszczytne miejsce, gdyż twórcy ich postawili sobie za zadanie przez całkowite uniezależnienie się od szablonu i umiejętne wyzyskanie najnowszych zdobyczy technicznych stworzenie wozu, wyróżniającego się pod względem mocy, szybkości, bezpieczeństwa, wytworności i wygody.

Fabryka „Steyer”, która również uzyskała w ciągu długich lat chwalebne rezultaty w budowie samochodów osobowych, ciężarowych i specjalnych, opiera swą produkcję na materiałach z najlepszych źródeł, za podstawę mając swą wszechświatowej sławy fabrykę broni, której głównym wyrobem jest karabin „Manlicher-Schoenauer”.

Wyłączną sprzedaż na Polskę i Gdańsk posiada jak wiadomo Tow. Bud. i Sprzedaży Samochodów S. A. w Warszawie. Ruchliwa dyrekcja tej firmy, dobrze znana wśród szerokich sfer sportsmenów, z którymi utrzymuje przyjacielskie stosunki, oparte na zupełnym zaufaniu polskiej klienteli do samochodów Austro-Daimler i Steyer, bierze zawsze żywy udział w wszelkiego rodzaju przejawach ruchu automobilowego i sportowego. Jak się dowiadujemy i w nadchodzącym sezonie te piękne maszyny, dobrze znane najszerszym warstwom publiczności, wezmą znów udział w szeregu zawodów i imprez, aby walczyć o tradycyjne zresztą już zwycięstwo.

M. F.

GRAND PRIX TRIPOLISU.

Pierwsze w tym sezonie wielkie wyścigi na obwodzie szosowym rozegrane zostały w dniu 23 marca w Trypolisie. Odbyły się one pod znakiem za-

łoby, gdyż w przeddzień zawodów, podczas treningu, zabił się jeden z najwybitniejszych włoskich kierowców, hr. Gaston Brilli Peri, triumfator pierwszego Mistrzostwa Świata i wielu innych wielkich konkursów automobilowych.

Zwycięscą wyścigu o Grand Prix Tripolisu został Borzacchini na szesnastocylindrowym samochodzie Maserati, pokrywając dystans 105 klm. w czasie 42 m. 54,6 s., z szybkością średnią 146,5 klm./g. Drugie miejsce zajął Arcangeli na sam. Maserati, a trzecie Biondetti na sam. Talbot.

KAYE DON REZYGNUJE.

Zupełnym niepowodzeniem zakończyły się zato próby pobicia światowego rekordu szybkości na samochodzie, przedsięwzięte przez angielskiego kierowcę Kaye Dona na plaży Daytona we Florydzie. Po wielu bezowocnych próbach, dokonanych w oficjalnie wyznaczonym terminie, to znaczy między 15 marca i 1 kwietnia, okazało się, że bolid „Srebrna Kula”, zbudowany specjalnie przez fabrykę Sunbeam, nie może przekroczyć nawet szybkości 300 klm./g. A rekord majora Segrave wynosi 372 klm./g.

RAID NA 10.000 KLM.

Gigantyczny raid samochodowy na przestrzeni 10.000 klm., projektuje Automobilklub Niemiecki. Trasa ma przechodzić i przez nasze terytorjum. Raid ten ma się odbyć między 3 a 20 lipca r. b., według następującego szlaku: Berlin-Düsseldorf, Monachjum-Raguza — Belgrad — Budapeszt — Bukareszt — Wiedeń — Praga Czeska — Warszawa — Ryga — Berlin. Od zawodników wymaganem będzie utrzymywanie na wszystkich odcinkach tej trasy jednako-wej szybkości przeciętnej, wynoszącej dla wozów do 1550 ccm. — 28 klm./g., a dla wszystkich maszyn większych 33 klm./g. Poza tem samochody po ukończeniu raidu poddane zostaną badaniu technicznemu. Olbrzymiej tej imprezie rokuja duże powodzenie.

PRZESZŁO 35 MILJONÓW SAMOCHODÓW NA KULI ZIEMSKIEJ!

Przez rok 1929 przybyło na kuli ziemskiej przeszło trzy miliony (3,027,533) samochodów, podczas gdy w roku poprzednim 1928-ym przyrost wynosił tylko nieco powyżej dwóch milionów. A więc świat motoryzuje się w dalszym ciągu. Największy procentowy przyrost wykazują kraje, które dotychczas miały ruch samochodowy słabo rozwinięty. — Polska na ogólnej liście państw, ułożonej według ilości posiadanej taboru samochodowego, zajmuje 28-e miejsce, a więc w ciągu ostatniego roku posunęliśmy się o 6 miejsc naprzód, wyprzedzając Irlandję, Finlandję, Chile i Austrję.

Dla fabryk samochodowych rok ubiegły był rokiem nowego rekordu. Fabryki Stanów Zjednoczonych i Kanady wyprodukowały 5,621.656 samocho-

dów. Fabryki europejskie wypuściły razem 585.985 samochodów. W amerykańskiej statystyce produkcji po raz pierwszy figuruje Polska, zresztą z niezbyt dokładną cyfrą 670 samochodów.

Eksport ze Stanów Zjednoczonych osiągnął niebywałą dotychczas sumę 722 milionów dolarów. Głównymi odbiorcami amerykańskich samochodów pozostają nadal Argentyna, Australia i Południowa Afryka, które własnego przemysłu samochodowego nie mają, lecz pod względem ilości samochodów zajmują pierwsze miejsce obok takich państw jak Francja, Niemcy i Włochy. — Eksport europejski do tych krajów jest stosunkowo nieznaczny i niestety wszędzie tam, gdzie go nie bronią specjalne cła ochronne, słabo wytrzymuje konkurencję amerykańską.

KALENDARZYK IMPREZ SPORTOWYCH 1930 r.

- 17 maj — Zjazd Gwiazdzisty do Łodzi — Ł. A. K.
- 18 maj — Wyścig płaski w Łodzi — Ł. A. K.
- 27—29 maj — Wołyński raid automobilowy — Woł. K. A.
- 28—29 maj — Raid pomorski — Pom. A. K.
- 7—10 czerwiec — Krakowski turniej automobilowy — K. K. A.
- 1) IV Polski Zjazd Gwiazdzisty — 7 lipca.
- 2) Wyścig pod Ojcowem — 8 lipca.
- 3) Raid pętlicowy — 9 lipca.
- 4) Gymkhana i konkurs piękności samochodów — 10 lipca.
- 22 ewent. 29 czerwca — Pościg za balonem — Ł. A. K.
- 22—29 czerwiec — Międzynarodowy raid — A. P.
- 4—6 lipiec — Raid krajoznawczy — M. K. A.
- 20 lipiec — Pościg za lisem — Ł. A. K.
- 3 sierpień — Wyścig płaski — Śl. K. A.
- 15 sierpień — Zjazd Gwiazdzisty na regaty do Bydgoszczy — Pom. K. A.
- 24 sierpień — Wyścig tatrzański (międzynarodowy) — K. K. A.
- 7 wrzesień — Wyścig płaski we Lwowie (międzynarodowy) — M. K. A.
- 21 wrzesień — Raid Wojewódzki — Ł. A. K.
- 27—29 wrzesień — Raid pań — A. P.

AUTO-KOMIS

BIURO HANDLOWO-KOMISOWE

ŁÓDŹ, GDAŃSKA 83, TEL. 190-80.

Przyjmuje w komis używane samochody i motocykle wszystkich marek. — Sprzedaje szybko, solidnie i na dogodnych warunkach. — Jedyne źródło okazynego kupna i sprzedaży. — Na żądanie przeprowadza remonty i odświeżenia. — Na miejscu własne warsztaty i garaże. — Wytwórnia resorów. — Naprawa i ładowanie akumulatorów. — Spawanie aparatem.

Wystawa i pokaz „Vistry”

W okresie coraz silniej przejawiających się w naszym społeczeństwie tendencji do samowystarczalności gospodarczej nie od rzeczy będzie wskazać na nowe dziedziny produkcji włókienniczej, w której stoimy daleko w tyle poza konkurencją zagraniczną.

Mamy tu na myśli wyroby z Vistry — nowego surowca włókienniczego, wytwarzanego w drodze wiskozowej w słynnych zakładach I. G. Farbenindustrie. Nowy ten surowiec — w dziedzinie surowców włókienniczych zdani jesteśmy na import bawełny z Ameryki, Indji i Egiptu, na import wełny z Australji i Poł. Ameryki, jedwabiu z Włoch, i t. d. — który otrzymał nazwę Vistra, przędzony jest w kraju i daje przędę nic wspólnego nie mającą z jedwabiem sztucznym, ani z jego odpadkami, a posiadającą niezwykle walory higieniczne i czysto tekstylne.

Przędza z Vistry ma nieograniczony zakres zastosowania w tkactwie. Cały szereg materiałów na okrycia i suknie damskie, bielizna damska i męska w pierwszym rzędzie, materiały dekoracyjne, wyroby pończosznicze, dziane i t. d. przy zastosowaniu w całości lub części Vistry dają efekty niezwykle piękne. Wyroby z Vistry są miękkie, mają łagodny połysk, doskonale się piorą, są trwałe i higieniczne...

Celem zapoznania szerokich rzesz konsumentów z Vistrą i z jej zaletami w tkaninach, pragnąc wskazać fabrykantom na niezliczoną ilość artykułów, które specjalnie dobrze udają się w Vistrze, wreszcie pragnąc zapoznać kupca z tą nową przędzą, od dnia 25-go maja do pierwszego czerwca trwać będzie w lokalu firmy Bracia Szwalbe pokaz „VISTRY”.

Na pokaz ten zapraszamy wszystkich czytelników naszego pisma.



CZYNNIKI ROZWOJU GOSPODAR

POLITYKA TRAKTATOWA ↗ EKSPORT

HANDEL ZAMORSKI ↗ PROPAGANDA

HANDEL POLSKO - BRAZYLIJSKI

W poniższym artykule, opracowanym przez Poselstwo R. P. w Rio de Janeiro, poruszone zostały postulaty praktyczne, dotyczące rozwoju stosunków handlowych polsko-brazylijskich, a oparte na bezpośredniej obserwacji i znajomości rynku brazylijskiego i dezyderatów sfer miejscowych. (Przyp. Red.)

W dziedzinie handlu polsko-brazylijskiego ujawnia się brak aparatu handlowego, któryby był narzędziem i organem wykonawczym różnych możliwości handlowych między obu krajami. Istnieje w Polsce i w Brazylii cały szereg produktów, któreby mogły być korzystnie lokowane na rynku drugiego kraju. Daje się natomiast odczuwać brak organizacji handlowej na obu rynkach, któraby mogła pośredniczyć między producentem i konsumentem, znając wymagania rynku i warunki techniczne handlu zamorskiego, i któraby była zainteresowana we wprowadzeniu na dany rynek produktów drugiego kraju. O brak tego rodzaju organizacji rozbijają się ustawicznie od szeregu lat liczne zamierzenia i poczynania eksportowe różnych gałęzi polskiego rolnictwa i przemysłu. Ogromna większość przedsiębiorstw polskich nie zna praktycznie rynku brazylijskiego, ani warunków i techniki handlu zamorskiego. Nie oplaca się też im narazie utrzymywanie specjalnego wydziału lub aparatu eksportowo-zamorskiego, jakkolwiek dany produkt nadawałby się na rynek zamorski (po ewentualnym przystosowaniu go do potrzeb miejscowych).

Na tę samą lukę napotykać różne poczynania racjonalizacyjno-importowe ze strony polskich czynników gospodarczych i rządowych.

Analizując cyfry i miejsce pochodzenia importu różnych produktów zamorskich do Polski, musimy stwierdzić, że ogromna ich część dostaje się do Polski za obcym pośrednictwem. Przywóz z Brazylii do Polski wynosił według polskich cyfr urzędowych w roku 1928... 21.413.000 złotych, z czego kupiec lub przemysłowiec polski nie zakupił nawet 1% bezpośrednio w Brazylii, lecz prawie wszystko u pośredników europejskich (Anglja, Holandja, Niemcy i t. p.). Dodać trzeba jeszcze, że w tych cyfrach nie zamyka się cały przywóz towarów brazylijskich do Polski, lecz jest częściowo ukryty i włączony do przywozu z krajów europejskich.

By tej niekorzystnej dla polskiego życia gospodarczego sytuacji zapobiec i by znaleźć właściwe środki do rozwiązania zagadnienia eksportowo-importowego między Polską i Brazylią, trzeba zdać sobie sprawę z tradycji i organizacji handlu zagranicznego

Brazylii. Większość handlu zagranicznego tego kraju znajduje się w rękach firm pochodzenia niebrazylijskiego. Każde większe państwo, jak Anglja, Niemcy, Francja, Stany Zjednoczone, Szwecja, Hiszpanja, Włochy i t. p. posiadają tam w większych ośrodkach

Polska zajmuje w imporcie amerykańskim trzydzieste miejsce

Dnia 30-go ub. m. odbyło się w Stowarzyszeniu Przedstawicieli Handlowych, Królewska 16, specjalne posiedzenie, poświęcone zagadnieniu wzmożenia do Stanów Zjednoczonych Am. Półn. eksportu wytworów polskiej produkcji, w obecności delegatów Ministerstwa Przemysłu i Handlu, Państwowego Instytutu Eksportowego, Izby Handlowej Polsko - Amerykańskiej i organizacji gospodarczych.

Asumpt do tego posiedzenia dała mająca się odbyć w sierpniu r. b. w New-Yorku Międzynarodowa Wystawa Amerykańskiego Importu.

Celem tej wystawy jest udostępnienie kupcom amerykańskim nabywania towarów, które są do Ameryki importowane.

A import ten jest olbrzymi, wyraził się bowiem za rok 1929 sumą przeszło 4 i ½ miljarów dolarów.

Niestety udział Polski w tym imporcie jest bardzo niski, zajmuje ona bowiem w rzędzie państw importujących zaledwie 30-te miejsce, sumą 33 milionów złotych, podczas, gdy eksport amerykański do Polski wyniósł w roku ub. 381 milj. zł.

Natomiast Niemcy zajmują w eksporcie amerykańskim 3-cie miejsce.

Dyrektor Stowarzyszenia Przedstawicieli Handlowych p. Leon Perl wyjaśnił, że Zarząd Stowarzyszenia, zaznajomiwszy się z zamierzeniami wystawy w New-Yorku, doszedł do przeświadczenia, że stanowić ona może zwrotny moment w rozwoju eksportu polskiego do Ameryki i dlatego postanowił bliżej zainteresować się zorganizowaniem grupy polskiej. Zarząd Stowarzyszenia uważa to za swój obowiązek społeczny, szczególnie po doświadczeniach Targów Lipskich, które w wynikach swych okazały się korzystne dla polskiej ekspansji gospodarczej. Oprócz tego Zarząd Stowarzyszenia widzi w udziale w Wystawie Nowego Jorku możliwości zarobkowe dla przedstawicieli handlowych.

Obecny na posiedzeniu delegat wspomnianej wystawy, p. Smith zaznajomił zebranych z organizacją wystawy i wyraził przeświadczenie, że *Polska dla swego eksportu do Ameryki nie czyniła dotychczas dostatecznego wysiłku.*

CZEGO PAŃSTWA



handlowych, jak Rio de Janeiro, Sao Paulo, Santos, Bahia, Belem, Manaus i inne, własne ekspozytury handlowe, które są już w dużej części zbrazylijaniowane, ale które z jednej strony forsują na rynek brazylijski produkty kraju macierzystego, z drugiej stro-

Dużo towarów polskich przychodzi do Ameryki pod obcą banderą.

Zarówno niższe ceny robocizny w Polsce, jak i też fakt, że w Ameryce mieszka kilka milionów Polaków, znajdujących się nie w najgorszych warunkach materialnych, stwarza dla polskiego przemysłu na rynku amerykańskim duże możliwości.

P. Geyer w imieniu Państwowego Instytutu Eksportowego oświadczył, że czynniki rządowe odnoszą się przychylnie do udziału Polski w omawianej wystawie, nadmieniał jednak, że najprawdopodobniej, z uwagi na tendencje oszczędnościowe, Rząd materialnie do tej imprezy przyczynić się nie zechce i musi ona być zorganizowana całkowicie wysiłkiem zainteresowanych sfer gospodarczych.

Po dalszej dyskusji, w której zabierali głos p. Laskowski w imieniu Związku Przemysłu Konfekcyjnego, dyr. Rosen w imieniu Centralnego Związku Kupców oraz pp. Wachler, inż. Szejnman, Steuermark, Goldberg, Neuding i inni, zabrał głos prezes Stowarzyszenia p. sędzia Friede, nadmieniając, że organizacja ta nie pomija żadnej okazji, przyczyniającej się do popierania eksportu. Akcja taka idzie również po linii zadań zawodowych Stowarzyszenia, albowiem wzmoczenie eksportu polskiego ożywi całe polskie życie gospodarcze, a tem samem rozszerzy teren pracy przedstawicieli handlowych. Jeżeli okaże się, że udział polskiej grupy w wystawie w Nowym Jorku jest z punktu widzenia gospodarczego korzystny, to należy tem się zająć, nie oglądając się na pomoc rządową. Nie można bowiem z jednej strony narzekać na etatyzm, a z drugiej sięgać po zasiłki ze żłobu państwowego.

Przemysł nasz musi zrozumieć, że eksport wymaga nie tylko wysiłku materialnego, ale i pewnego ideowego nastawienia. Nie należy się cofać przed wydatkiem na studia eksportowe wobec faktu, że na rynku wewnętrznym przemysłu traci nieprodukcyjnie wielkie sumy.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych skłonne jest zająć się zorganizowaniem grupy polskiej na wystawie w New-Yorku przez zbiorową reprezentację, co ułatwi celowy udział w wystawie.

W wyniku dyskusji ustalono, że Zarząd Stowarzyszenia Przedstawicieli Handlowych podda całą sprawę szczegółowemu rozważeniu i z uwagi na stosunkowo spóźniony czas, jaknajrychlej poweźmie niezbędne decyzje.

ny eksportują z Brazylii głównie do kraju macierzystego. Przewaga techniczno-organizacyjna i finansowa tych firm pochodzenia zagranicznego jest tak wielka, że producent i kupiec brazylijski jest wobec nich bezsilny i skazany na współpracę z nimi. Łączy się z tem zjawiskiem pewnego rodzaju nieumiejętność, a nieraz i niesolidność kupca brazylijskiego, który też nie ujawnia prawie żadnej inicjatywy, ani ekspansji na rynkach zagranicznych.

Z tego stanu rzeczy wynika jasno, że Polska, chcąc wejść na rynek brazylijski ze swymi towarami i chcąc ominąć w imporcie produktów brazylijskich pośrednika zagranicznego, musi stworzyć sobie na terenie brazylijskim, przynajmniej w najważniejszych ośrodkach handlowych, jak Rio de Janeiro i Sao Paulo, własny aparat handlowy, ekspozytury własnego handlu i przemysłu i posiadać również w kraju odpowiednie organizacje handlowe, któreby mogły być w całej pełni organami handlu polsko-brazylijskiego.

Fundamentem polsko-brazylijskiej firmy handlowej powinny być produkty, które już dzisiaj stanowią obiekt wymiany między obu krajami, a więc z jednej strony kawa, skóry i ewentualnie inne drobniejsze artykuły, jak kakao, nasiona oleiste i może owoce południowe; z drugiej strony węgiel, cement i niektóre wyroby przemysłu metalurgicznego, jak np. rury, żelazo konstrukcyjne i t. p. Skupienie obrotu temi artykułami w rękę jednej lub dwóch bratnich instytucji handlowych zapewniłoby im podstawy finansowe istnienia i możliwości prowadzenia szerszej akcji handlowej w obu kierunkach.

Dopóki nie wyłoni się podobna organizacja, coraz bardziej utrwalać się będzie zbędne pośrednictwo zagraniczne w imporcie towarów brazylijskich do Polski i coraz częściej zdarzać się będą wypadki, że przemysł polski, szukający usilnie nowych terenów zbytu za morzem, posługiwać się będzie dla tego celu domami eksportowymi w krajach zachodnio-europejskich.

Omawiany postulat wiąże się z kwestją transportu finansowania, wymiany handlowej oraz badania możliwości zacieśnienia tych stosunków.

Jedną z najpraktyczniejszych, jakkolwiek z punktu widzenia prywatno-gospodarczego nieraz trudnych i kosztownych metod badania i zdobywania obcego rynku są t. zw. transakcje próbne. Eksporter zawiera w tym wypadku transakcje bez względu na korzyści handlowe, mając na oku potrzebę zorientowania się w możliwościach eksportowych na danym rynku i ewentualnie chęć pozyskania odbiorcy zagranicznego. Tego rodzaju transakcje mają szczególne znaczenie w stosunku do takiego rynku egzotycznego, jakim jest Brazylija, gdzie ani producent ani eksporter polski nie posiadają dotychczas prawie żadnych stosunków handlowych i gdzie warunki i zwyczaje han-

dlowe są pod wielu względami swoiste i odrębne od innych krajów. Przeprowadzanie na tym rynku studiów i wywiadów handlowych jest nieraz kosztowniejsze i zawsze mniej wartościowe od racjonalnie i planowo przygotowanej transakcji próbnej. Tą metodą posługują się też często eksporterzy innych krajów, gdyż daje ona obu stronom praktyczny i miarodajny materiał informacyjno-orientacyjny.

Zastosowanie tej metody przez eksporterów polskich, zainteresowanych w pozyskaniu brazylijskiego terenu zbytu, byłoby ze wszechmiar pożądane i dałoby niewątpliwie dobre rezultaty, o ile oczywiście powstanie w Brazylii odpowiednia organizacja handlowa, która będzie bezpośrednio zainteresowana w najlepszym przygotowaniu i przeprowadzeniu danej transakcji próbnej i która potrafi zebrane doświadczenia należycie wykorzystać.

Mimo istnienia regularnego połączenia okrętowego między Polską a Brazylią, komunikacja ta wykazuje pewne braki. Przedewszystkiem okręty odjeżdżają w dużych odstępach czasu, co jest niedogodne zwłaszcza z punktu widzenia konkurencji.

Należy mieć bowiem na uwadze, że eksporter zachodnio-europejski, a nawet z północnej Europy, ma do dyspozycji niewspółmiernie większą ilość okazji frachtowych. Może zatem dostarczyć towar odbiorcy brazylijskiemu prawie na każdy żądany i realnie możliwy termin; znajduje się więc w stosunku do eksportera polskiego w pozycji konkurencyjnej znacznie korzystniejszej.

Drugim brakiem są stosunkowo wysokie stawki taryfowe, które niejednokrotnie wpływają ujemnie na kalkulację handlową zwłaszcza w stosunku do konkurencji zagranicznej. Należy wziąć pod uwagę, że jednym z zasadniczych warunków rozwoju handlu bezpośredniego między Polską i Brazylią jest odpowiednio tani i konkurencyjny przewóz towaru z kraju produkcji do kraju zbytu. Jeżeli importer lub eksporter polski będzie miał do dyspozycji tego rodzaju stawki frachtowe, że nawet przy uwzględnieniu korzyści kredytowych, jakie mu ofiaruje pośrednik zachodnio-europejski, będzie się mu lepiej opłacało pracować bezpośrednio z rynkiem brazylijskim, to niewątpliwie ujawni się inicjatywa handlowa.

Trzecim warunkiem rozwoju stosunków jest bezpośredniość komunikacji, a mianowicie uniknięcie t. zw. frachtu „łamanego” i kosztów przeładunkowych w porcie pośrednim. Korzyścią importera polskiego, zakupującego towar wprost u producenta zamiast u grosisty w Hamburgu lub Londynie, jest właśnie różnica w kosztach transportowych, z przeładunkiem względnie bez przeładunku. Jeżeli zaś, zakupując towar w Brazylii, musi go obciążyć dodatkowymi kosztami frachtu „łamanego”, to znacznie korzystniej jest dla niego zwrócić się do pośrednika, który mu daje towar na warunkach kredytowych wygodniejszych, aniżeli eksporter brazylijski.

Handel polsko-brazylijski natrafia obok trudności natury technicznej, organizacyjnej i frachtowej, również na bardzo poważne trudności natury finansowej. Pod tym względem Polska i Brazylija, kraje ubogie w kapitały, znajdują się w dużej mierze w sytuacji analogicznej, t. zn., że eksport chciałby prowadzić za gotówkę, import na możliwie najdłuższy kredyt.

Nie wynika jednak z tego, by strona finansowa handlu polsko-brazylijskiego nie dała się również

w pewien sposób uregulować i rozwiązać. Przedewszystkiem trzeba mieć na uwadze, że kupiec brazylijski jest finansowo silniejszy i dysponuje znacznie łatwiejszymi możliwościami kredytowymi, aniżeli kupiec polski. Wobec tego kontrahent polski może w wielu wypadkach liczyć na ułatwienie finansowe ze strony brazylijskiej. Te ułatwienia są jednak tylko wtedy możliwe, jeśli bilansują je korzyści osiągnięte przez kupca brazylijskiego, czy to pod postacią tańszej ceny produktu polskiego, czy też przez rozszerzenie zbytu na nowym rynku. Odnosi się to w dużej części do artykułów specjalnych i wymaga bliższego porozumienia między obu stronami.

W większości wypadków importer brazylijski będzie żądał przy kupnie towaru w Polsce kredytu, który mu ofiarują konkurenci, t. j. 3—4, a nawet 5 miesięcy. Eksporter natomiast brazylijski, sprzedający towar do Polski, będzie wymagał, jeśli nie gotówki, to gwarancji bankowej, że importer polski w terminie zapłaci. W obu wypadkach odgrywa dużą rolę nieufność dostawcy względem odbiorcy, której nie można lekceważyć, gdyż ma poważne faktyczne podstawy.

Z punktu widzenia polskiego wskazane jest przestrzeganie dużej ostrożności w udzielaniu kredytów dla rynku brazylijskiego. Obroty handlowe między Polską i Brazylią są jeszcze zbyt małe, by ryzykowne udzielanie kredytu było gospodarczo uzasadnione. Istnieje dużo firm w Brazylii, których wypłacalność nie wymaga poręczenia bankowego, jednak jest znacznie większa ilość nawet bardzo poważnych, z któremi wszelkie ostrożności w udzielaniu kredytu winny być ze strony polskiego eksportera przestrzegane, głównie ze względu na trudności w egzekwowaniu należności wekslowych na terenie brazylijskim.

W wypadku sprzedaży na kredyt musi jednak eksporter polski mieć możliwość zdyskontowania weksła brazylijskiego na rynku krajowym. W tym kierunku winnaby się wyspecjalizować jedna z instytucji bankowych, prywatnych lub państwowych, któraby koncentrowała u siebie i finansowała operacje handlowe polsko-brazylijskie.

Ta sama instytucja powinna również przyjąć na siebie funkcje poręczyciela za importerów polskich, względnie eksporterów brazylijskich, wykonując je na warunkach specjalnych i wytrzymałych kalkulację handlową.

Transporty do Anglii w ciągu siedmiu dni

W związku z coraz większym ożywieniem naszych stosunków handlowych z Anglią zainteresuje niezawodnie Sz. Czytelników „Głosu Kupiectwa” wiadomość, iż Dom Ekspedycyjno-Transportowy H. Przedborski i S-ka zorganizował przyspieszoną służbę transportową na linii Łódź—Gdańsk.

Dzięki temu udogodnieniu ekspedycja do Gdańska trwa tylko 48 godzin, zaś transporty do portów angielskich, jak Londyn i Hall nie trwają dłużej niż 7 dni.

To samo dotyczy eksportu do krajów skandynawskich.

Inicjatywa firmy H. Przedborski i S-ka przyczyni się niezawodnie do podniesienia naszych technicznych możliwości eksportowych.

Po zamknięciu Targów w Poznaniu

Dziewiąte Międzynarodowe Targi w Poznaniu zamknięte. Aczkolwiek nie mamy jeszcze oficjalnego sprawozdania z tegorocznych Targów, dziś już na podstawie informacji uzyskanych od Dyrekcji Targów, jak i od wystawców możemy stwierdzić jedno, a mianowicie, że efekt tegorocznej imprezy targowej jest dodatni.

Jeżeli chodzi o porównanie z Targami w roku 1928 — było początkowo wysuwane, że Targi tegoroczne są zakrojone na mniejszą skalę — to podkreślić trzeba co następuje: Być może, że ogólna ilość wystawców była nieco mniejszą, że również mniejszy był zajęty pod eksponaty metraż, być może, że niektórzy wystawcy w 1928 roku dokonywali obrotów nieco większych, z całą stanowczością jednakowoż stwierdzić trzeba, że znacznie większa była ilość w roku bieżącym transakcyj jednostkowych, że znacznie wyższy procent zwiedzających Targi składał się na element pozamiejscowy, że wśród zwiedzających 90% stanowili odbiorcy i fachowcy. Trzeba stwierdzić dalej, że Targi tegoroczne były najbardziej z spośród wszystkich dotychczasowych zbliżone do właściwego typu Targów i że jaknajbardziej odbiegały od wystaw.

Na silne podkreślenie zasługuje następnie, że wystawcy znajdowali na Targach nowych zupełnie

odbiorców tak krajowych jak i zagranicznych, że nawiązywano zupełnie nowe stosunki handlowe.

Dalszą cechą charakteryzującą Targi tegoroczne to niepowszednie zainteresowanie zagranicą polską produkcją, a w związku z tem duże i liczne transakcje firm polskich na zagranicę. Transakcje były przeprowadzone na Francję, Bułgarię, Holandję, Jugosławję, Rumunię, Węgry, Niemcy, Czechosłowację, Danję, Estonję, Turcję, Amerykę i Anglię. Wiele dziedzin polskiej produkcji zwróciło uwagę zagranicą swą doskonałą produkcją przenoszącą niejednokrotnie produkcję zagraniczną tak pod względem cen jak i jakości.

Zagranica opuściła Targi z dużym zadowoleniem, ku czemu przyczyniły się przedewszystkiem liczne transakcje, dokonywane przez zagranicę na zagranicę. Nowe zupełnie np. stosunki handlowe nawiązała Finlandja z Ameryką, Austria zaś z Włochami.

Trudno w tej chwili wysuwać jakąkolwiek sumę, obrazującą wszystkie zawarte na Targach transakcje, w tej chwili bowiem niema przeprowadzonych ostatecznych obliczeń.

O natężeniu odbywających się transakcyj handlowych najlepiej świadczy fakt, że jeszcze w poniedziałek, t. j. w następnym dniu po oficjalnym zamknięciu Targów dokonywano jeszcze dalszych obrotów.

Otwarcie niewystarczającego Oddziału P. K. O. w Łodzi

W dniu 12 b. miesiąca otwarty został w Łodzi oddział Pocztovej Kasy Oszczędności. Jak wiadomo, z postulatami otwarcia tegoż oddziału wystąpiła w końcu roku ubiegłego Izba Przemysłowo-Handlowa w Łodzi, która wobec prezydium P. K. O. z naciskiem podkreśliła potrzebę jego uruchomienia, wskazując na fakt, iż w centrum tak ożywionych obrotów handlowych, jakim jest Łódź, wspomniany oddział posiadać będzie warunki należytego rozwoju. Akcja Izby wydała pozytywne rezultaty, gdyż prezydium P. K. O., idąc po linii życzeń tutejszych sfer gospodarczych, zdecydowało się na uruchomienie łódzkiego oddziału. Według otrzymanych przez Izbę Przemysłowo-Handlową informacji oddział łódzki P. K. O. będzie obejmował narazie następujący zakres działalności:

W dziale oszczędnościowym: przyjmowanie wpłat i dokonywanie wypłat doraźnych na książeczki oszczędnościowe, mające obieg pocztowy; przyjmowanie wpłat na książeczki premjowane; przyjmowanie wpłat i dokonywanie wypłat na książeczki zwaloryzowane (złote w złocie); przyjmowanie wpłat

i dokonywanie wypłat bez ograniczenia na książeczki oznaczone pieczęcią „subkonto Łódź”, na które dokonywane będą wpłaty tylko w Oddziale w Łodzi.

W dziale obrotu czekowego: wykonywanie tych samych czynności, jakie w tym dziale wykonywują urzędy pocztowe.

W dziale bankowym: wykonywanie zleceń inkasowych Centrali i Oddziałów P. K. O. z pominięciem przyjmowania miejscowego inkasa.

W dziale ubezpieczeń na życie: organizowanie agencji ubezpieczeniowych na obszarze województwa łódzkiego oraz instruowanie na tym obszarze urzędów pocztowych w zakresie ubezpieczeń na życie.

Czeki wystawione na P. K. O. nie będą mogły być nadal inkasowane w Łodzi. Doceniając znaczenie propagandy oszczędności w naszym ubogim w kapitały kraju, nie możemy wyrazić żalu, że otwierający się oddział P. K. O. nie pomyślany został dla gospodarczej Łodzi, lecz raczej dla jej drobnych ciułaczy.

Dalsze zwięźenie

pojemności rynku wewnętrznego

stwierdza Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen

WYPŁACALNOŚĆ ŻŁA.

„Pomimo znacznej poprawy sytuacji na rynku pieniężnym, wypłacalność uległa w marcu dalszemu pogorszeniu. Ogólny odsetek weksli protestowanych podniósł się z 12,8% w lutym, na 14,4%, w marcu. Odsetek weksli protestowanych w Banku Polskim wykazuje po wyeliminowaniu sezonowości wzrost z 5,64% w lutym do 6,03% w marcu¹⁾. Wzrost ten tylko częściowo może się tłumaczyć dalszym nagromadzeniem się zapasów w niektórych branżach, przede wszystkim w gałęziach, związanych z ruchem budowlanym, oraz w branży papierniczej, lub też trudnościami zbytu, jak w handlu węglem. Główną przyczyną pogarszania się wypłacalności jest zapewne wyczerpanie finansowe przedsiębiorstw, będące rezultatem długiego trwania przesilenia. Wzrostowi protestów towarzyszy więc równoczesny wzrost upadłości i nadzorów sądowych, szczególnie silny w branży włókienniczej”.

POJEMNOŚĆ MALEJE.

„Wskaźnik sumy wypłaconych zarobków w marcu ponownie obniżył się do 121,7 wobec 125,0 w lutym r. b. i kształtował się w ten sposób nieco niżej niż w marcu 1928 r. O postępującym zmniejszeniu się pojemności rynku wewnętrznego na artykuły konsumpcyjne świadczył dalszy spadek wartości gotowych wyrobów przywiezionych z zagranicy; wynosiła ona w marcu 62,3 milj. zł., przybliżając się do poziomu z marca 1927 r. **Pojemność rynku wewnętrznego, malejąca od kilku miesięcy b. intensywnie, doznała więc dalszego silnego zwięźenia.** Obroty w handlu kształtowały się w dalszym ciągu na niskim poziomie, choć niejednolicie. W kierunku dalszego ograniczenia zakupów, oprócz znanych czynników konjunkturalnych, działało prawie powszechne zastrzeżenie warunków sprzedaży przez producentów i hurtowników i żądanie regulacji gotówkowych, zamiast wekslowych, na tle wysokiego poziomu niewypłacalności w handlu... Jak oczekiwano, sezonowy przedświąteczny wzrost obrotów rozpoczął się dość późno i nie osiągnął cyfr zeszłorocznych; zaznaczyło się w dalszym ciągu poszukiwanie towarów tańszych”.

PRODUKCJA WŁÓKIENNICZA NA NISKIM POZIOMIE.

„W branży włókienniczej produkcja już od dłuższego czasu utrzymywała się na niskim poziomie, umożliwiając intensywną likwidację zapasów w handlu hurtowym i detalicznym. Obroty w handlu materiałami włóknistymi wykazały w marcu pewien ponadsezonowy wzrost, przewozy kolejowe tkanin podniosły się z 73,3 w lutym do 82,6 w marcu, co zdaje się wskazywać na to, że procesy likwidacyjne we włókiennictwie zostały już w zasadzie ukończone.

¹⁾ W okręgu łódzkim odsetek protestów w Banku Polskim osiągnął w marcu niespotykany dotychczas poziom 12,85 proc.

W branży papierniczej natomiast produkcja utrzymuje się dotychczas na zbyt wysokim poziomie. Składy są przepełnione zapasami papieru, które w dalszym ciągu wzrastają. Redukcja wytwórczości w fabrykach papieru jest więc nieuchronna”.

CENY SPADAJĄ.

„Wskaźnik wyrobów gotowych stosunkowo znacznie się obniżył. W dziale artykułów dla produkcji rolnej wykazały niżkę cen narzędzia rolnicze. W dziale wyrobów gotowych dla konsumpcji obniżyły się ceny tkanin i odzieży. Zniżka cen tkanin bawełnianych zanulowała tylko styczniową zwyżkę, tak iż ceny nie są obecnie niższe niż w początku roku. Istotne potanie wykazują tkaniny wełniane, co zresztą odpowiada niżce cen surowca. Cenniki odzieży gotowej na sezon bieżący wykazują poważne obniżenie cen w stosunku do sezonu ubiegłego, w wyniku czego wskaźnik tej grupy stosunkowo raptownie obecnie spada”.

BRAK OZNAK POPRAWY.

„Silny spadek produkcji przemysłowej, który wystąpił w styczniu, i w lutym, trwał również i w marcu. Ogólny wskaźnik produkcji przemysłowej spadł ze 108,3 w lutym do 102,8 w marcu, już jednak z początkiem kwietnia nastąpiło wydatne osłabienie niżkowej tendencji produkcji obliczanej z uwzględnieniem normalnych wahań sezonowych”.

„W położeniu ludności rolniczej koniec marca i pierwsza połowa kwietnia przyniosły lekkie odprężenie, a to dzięki stosunkowo wyższym cenom zbóż i przyznanym odroczeniom niektórych płatności. Brak jednakże dotąd jakichkolwiek symptomów trwałej poprawy położenia, które kształtować się będzie w przyszłość zależnie od urodzaju nie dającego się jeszcze przewidzieć, a także od tego, czy i w jakim stopniu uda się osłabić zagrażające ku końcowi 1930 r. przesilenie na rynku trzody chlewnej”.

KONKLUZJE.

„Konjunktura w gałęziach produkcji dóbr wytwórczych oraz w górnictwie węglowym jest w obecnej chwili w bardzo znacznym stopniu zależna od inwestycji finansowych ze środków publicznych. Fundusze państwowe, przeznaczone w roku bieżącym na inwestycje państwowe oraz na zasilenie funduszu budowlanego Banku Gospodarstwa Krajowego, są niższe niż w roku ubiegłym. Jeżeli więc nie zostaną znalezione większe środki na sfinansowanie ruchu budowlanego, to, zważywszy na trwający dotychczas proces nagromadzenia się zapasów dóbr wytwórczych należałoby się jeszcze w ciągu najbliższych miesięcy liczyć z możliwością dalszego ograniczenia wytwórczości w gałęziach, związanych z ruchem budowlanym, oraz w górnictwie węglowym”.

Oto są cytaty z ostatniego, czwartego zeszytu biuletynu I. K. G. i C. — zawierają one smutną prawdę...

EGZEKUTYWA BRANŻY WŁÓKIENNICZEJ

W niedzielę, dnia 11 maja o godz. 11 rano odbyło się w lokalu Sekcji Włóknistej przy C. Z. K. drugie z kolei posiedzenie Egzekutywy Centrali Branży Włókienniczej z udziałem przedstawicieli Warszawy i Łodzi.

Władze Centrali Związku Kupców zastępowali pp. poseł Wislicki i dyr. Zajdenman. Warszawskie kupiectwo włókiennicze reprezentowane było przez pp. A. M. Grajwera, Gutgolda, Silberberga, Breslera, Lewitana, Kühna, Kaduszyna, Gliksmana, Bernholca, A. Kenera, W. Szepsa, L. Aronsona, J. Rozenkranca, M. Sadowskiego, A. Znamirovskiego, oraz radcę prawnego Sekcji Włóknistej adw. Kenera. Stow. Kupców m. Łodzi i Centr. Stow. Kupców i Przem. Woj. Łódzkiego reprezentowali pp. Dyr. Lewstein, Dr. Warszawski, Lipnowski, Dr. Messinger, Jaszuński i Poznorsohn.

Na przewodniczącego jednogłośnie wybrano p. A. M. Grajwera.

Poseł Wislicki złożył obszernie sprawozdanie z ostatniej konferencji w Ministerstwie Handlu i Przemysłu, gdzie poruszone były i poddane szczegółowej analizie obecna konjunktura gospodarcza, stan rynku pieniężnego, sytuacja w dziedzinie kredytowej, stosunki w handlu, przemyśle i rolnictwie i zagadnienie budowlane. Następnie mówca omówił jeszcze aktualne sprawy podatkowe i postulaty kupiectwa w tej dziedzinie. Co się zaś tyczy branży włókienniczej poseł Wislicki dochodzi do wniosku, że aktualna staje się kwestja zwołania konferencji sfer handlowych i przemysłowych przy udziale Ministerstwa Handlu i Przemysłu. Obrady te przy współudziale wszystkich czynników zainteresowanych w wyniku dadzą niewątpliwie realne środki sanacji tej branży. Organizacje kupieckie winny przygotować dla powyższej konferencji materiał cyfrowy i historyczny rozwoju branży włókienniczej w ciągu ostatnich 10 lat, aby dać dokładny obraz stosunków, panujących w tej branży.

Dyr. Lewstein omawia aktualne bolączki branży i wskazuje na to, że na terenie Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi rozpoczęte zostały prace nad sanacją stosunków w branży. Wyłonione tam zostały komisje bawełniana i wełniana, które przystąpiły do badania stosunków w przemyśle i wzajemnego stosunku przemysłu i handlu.

Dłuższe przemówienie na temat racjonalizacji aparatu handlowego wygłosił dyrektor Centrali

Związku Kupców inż. Zajdenman. Nawiązując do prac łódzkiej Izby Przemysłowo-Handlowej mówca wnosi o zwrócenie się do Izby Przemysłowo-Handlowej Warszawskiej, aby za jej pośrednictwem przekazać sprawę sanacji branży włókienniczej związkowi Izb Przemysłowo-Handlowych, który zająłby się powyższą sprawą przez specjalnie wyłonioną komisję sanacyjną przy udziale delegatów Izb Przemysłowo-Handlowych m. Łodzi, Warszawy, Wilna, Bielska i Białegostoku.

P. Grajwer omówił znaczenie zwartej organizacji branżowej dla sanowania stosunków kredytowych w branży i nawołuje do stworzenia konwencji jako organizacyjnej formy obrotu towarowego. Mówca wskazuje na to, że trwałe formy organizacyjne uniemożliwią niesumienym odbiorcom stosowaną dotychczas szkodliwą metodę niewykupywania protestów w jednej miejscowości, przy jednoczesnym dokonywaniu zakupów gotówkowych w innej miejscowości.

W toku dyskusji, w której udział wzięli pp. Dr. Messinger, adw. Kerner, Kühn, Bresler, Poznorsohn, Aronson, Sadowski, Dr. Warszawski, Jaszuński, W. Szeps, Lipnowski, Gliksman, Lewitan, Kaduszyn, Rozenkranc i inni, poruszono między innymi sprawę nadzorów sądowych i wskazano na to, że w obecnej formie mogą one pociągnąć za sobą ruinę firm opartych nawet na mocnych podstawach finansowych. Omawiano w dalszym ciągu sprawę ustawodawstwa handlowego i egzekucyjnego, które w wielu wypadkach uniemożliwia realizację wierzytelności, sprawę karteli w przemyśle, konkurencji przemysłowców z hurtownikami, kwestję komisjonerów i t. d.

W wyniku obrad uchwalono:

- 1) kontynuować prace nad stworzeniem rejestru całego kupiectwa włókienniczego w Polsce,
- 2) złożyć odnośne memorjały do Ministra Przemysłu i Handlu, Skarbu i Sprawiedliwości o bolączkach kupiectwa włókienniczego w dziedzinie prawnej, skarbowej i gospodarczej,
- 3) zebrać i opracować materiał statystyczny za okres ostatnich 10 lat w branży włókienniczej.

Pozatem uchwalono zwrócić się do Związku Banków w sprawie obniżenia prowizji bankowej przy protestach.

Po końcowym przemówieniu p. Grajwera posiedzenie Egzekutywy zamknięto.

Ankieta w sprawie ustawy o sprzedaży na raty

Sprzedaż na raty w Polsce regulowana jest dotychczas ustawodawstwem b. państw zaborczych, a mianowicie niemiecką ustawą o sprzedaży na raty z dnia 16 maja 1894 r. i nowelą do tej ustawy z dnia 17 sierpnia 1896 r., austriacką ustawą o handlu na spłatę z dnia 27 kwietnia 1896 r. oraz rosyjskimi przepisami o sprzedaży na raty z dnia 9 lutego 1904 roku. Należy przytem zaznaczyć, że na terenie sądów apelacyjnych w Warszawie i Lublinie wogóle nie ma przepisów prawnych, regulujących sprzedaż na raty.

Geneza wymienionych ustaw, jak również zasady, na których zostały oparte ich przepisy — znacznie się różnią między sobą. Powstanie niemieckiej i austriackiej ustawy uzasadniało się koniecznością uregulowania sprzedaży na raty, rozpowszechniającej się wśród ludności miejskiej, a zwłaszcza wśród sfer urzędniczych, w związku z rosnącymi potrzebami miasta, a słabą stosunkowo siłą nabywczą konsumentów. Rosyjska ustawa miała na celu modernizację gospodarstw rolnych w drodze nabywania bardziej nowoczesnych maszyn i narzędzi pracy przez średniozamożną ludność wiejską. Z ustawy austriackiej i niemieckiej wynika, że przedmiotem transakcji ratowych mogą być wszelkie ruchomości, tymczasem gdy ustawa rosyjska wyklucza z tej sprzedaży przedmioty zużycia.

Ustawy: niemiecka i austriacka mają głównie na celu obronę kupującego, aczkolwiek interesy sprzedających są również bronione, rosyjska zaś staje w obronie sprzedającego.

Mając na celu ujednostajnienie przepisów prawnych, regulujących sprawę sprzedaży na raty w całej Rzeczypospolitej, Ministerstwo Przemysłu i Handlu rozpisało ankietę do izb przemysłowo-handlowych z warunkiem nadesłania przez nie swoich opinii w następujących sprawach:

- 1) konieczności zawierania i formy,
- 2) klauzul niezapłacenia rat w terminie,
- 3) czy dopuścić do sprzedaży wszystkie ruchomości, czy tylko przedmioty użytku,
- 4) czy ograniczać wysokość dopuszczalnego procentu od ceny kupna przy sprzedaży na raty,
- 5) czy ograniczać prawo zawierania transakcji między indywidualnymi kontrahentami, czy też dopuścić między zrzeszeniami jednych i drugich,
- 6) właściwości sądu kupującego, czy sprzedającego,
- 7) czy dążyć do zachowania przez sprzedającego prawa własności do przedmiotu sprzedaży do czasu pełnego pokrycia należności, czy dopuścić prawo wynajmu — ewentualnie inne rozwiązanie,
- 8) konieczności zastrzeżenia prawa poszukiwania sprzedającego na całym majątku kupującego w razie niezapłacenia rat — oraz zastrzeżenia prawa pierwszeństwa w poszukiwaniu w poszczególnych wypadkach na przedmiocie odstąpionym na raty,

9) prawa odstąpienia od umowy w razie pobierania nadmiernie wysokich cen pod ukrytą formą ratową oraz możliwości zwrócenia rzeczy nabytej.

Ad. 1. Za koniecznością zawierania umów wypowiedziały się wszystkie izby, sprawa jednak formy umowy została potraktowana rozmaicie. Zasadniczo ustaliły się 2 opinie, że może być umowa ramowa, i że może być indywidualna. Za umową indywidualną wypowiedziały się znaczna większość izb, stojąc na stanowisku, że ustawa o sprzedaży na raty winna zawierać przeważnie postanowienia dyspozytywne, wobec czego formę umowy należy zostawić stronom. Za umową indywidualną przemawia również wzgląd, iż w wypadku umowy ramowej należałoby przewidzieć szereg umów różnego rodzaju, gdyż trudno byłoby zróżniczkowaną skalę handlu ratalnego podporządkować działaniu jednej szematycznej umowy ramowej. Poza tem umowa indywidualna zezwala na uwzględnienie indywidualnych stosunków kontrahentów, co wynika też z ustaw dzielnicowych b. zaboru austriackiego i b. zaboru pruskiego, gdzie system ten nie wzbudzał zastrzeżeń.

Ad. 2. Większość izb przemysłowo-handlowych stoi na stanowisku, że niezapłacenie w terminie w całości lub części co najmniej 2 kolejnych rat należałoby uważać za niedotrzymanie ze strony kupującego umowy, uprawniającego sprzedawcę do żądania natychmiastowego zapłacenia wszystkich rat. Niezapłacenie zatem tych rat w terminie winno powodować utratę prawa płacenia ratami i natychmiastową zaskarżalność całej ceny kupna. Kwestję tę reguluje w podobny sposób wspomniana na wstępie austriacka ustawa z 1896 r. oraz niemiecka ustawa z 1894 r.

W wypadku rozwiązania umowy zarówno sprzedawca, jak i nabywca winni sobie wzajemnie zwrócić otrzymane świadczenia. Sprzedawca zatem, odstępując od umowy, winien zwrócić kupującemu względnie potrącić otrzymany zadatek jako też zapłacone raty, kupujący zaś winien zwrócić rzecz sprzedawcy, gdy z tytułu zastrzeżonej własności żąda on jej bezwzłocznego zwrotu, oraz wynagrodzić powstałą szkodę z odpowiednim wynagrodzeniem za używanie rzeczy.

Należałoby pozatem wprowadzić przepis, że umowy, sprzeciwiające się powyższemu postanowieniu (zasada wzajemnego zwrotu otrzymanych świadczeń), są nieważne. Przepis ten uzasadnia się potrzebą zabezpieczenia interesów nabywcy, gdyż sprzedawcy starają się niekiedy niezależnie od zwrotu rzeczy zatrzymać sumy przypadające tytułem „kary”.

Należałoby zastrzec sprzedającemu prawo własności do rzeczy sprzedanej na raty do czasu całkowitego uiszczenia ceny kupna również i w tym wypadku, gdy, odstępując od umowy, sprzedawca domaga się natychmiastowej zapłaty resztującej należności. Konstrukcja najmu rzeczy, sprzedanej na raty, nie wydaje się być słuszną.

Na szczególną uwagę co do niedotrzymania ze strony kupującego umowy zasługuje opinia Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, że rozwiązanie umowy może zaistnieć w razie: a) niezapłacenia 2 kolejnych rat, b) niezapłacenia ogółem 3 rat (bez względu na kolejność), gdy ilość rat nie przekracza 6, c) niezapłacenia ogółem 5 rat (bez względu na kolejność) w wypadku ogólnej ilości rat powyżej 6. Podobną opinię złożyła Izba Przemysłowo-Handlowa w Lublinie. Powyższe ma na celu wypełnienie luki, powstającej z istnienia jednej tylko klauzuli „niezapłacenia 2 kolejnych rat”, w tym bowiem wypadku dłużnik mógłby uiszczać tylko co drugą ratę, a tem samem przedłużyć okres ratalny podwójnie.

Ad. 3. Ze względu na tendencję lekkomyślnego zadłużenia się społeczeństwa, zwłaszcza gdy chodzi o przedmioty, służące do uprzyjemnienia życia lub też przedmioty o charakterze nietrwałym, izby przemysłowo-handlowe z małymi wyjątkami stwierdzają konieczność wyłączenia ze sprzedaży na raty artykułów spożywczych i przedmiotów, ulegających szybkiemu zużyciu, a których koszty nabycia ciążyą na nabywcy w czasie, w którym odnośnie przedmioty dawno już ulegały zniszczeniu względnie konsumpcji. Powyższe podyktowane jest również względem, że przy przedmiotach spożycia prawo zastrzeżenia własności byłoby przeważnie iluzoryczne.

Opinia przeciwna wyłączeniu przedmiotów bezpośrednio konsumpcji z transakcji ratowych opiera się na trudności rozgraniczenia dóbr zużycia i użycia i przeświadczeniu szkodliwości wyłączenia szeregu odbiorców, nabywających przedmioty zużycia.

Ad. 4. Izby jednomyślnie stwierdzają zasadność zwiększenia ceny sprzedażnej towaru w transakcjach ratowych, podkreślają jednak trudności, wynikające w wypadku zafiksowania maksymalnego procentu, który sprzedawca może wkalkulować do ceny kupna.

Żądanie przez sprzedawcę wyższej sumy od tej, które obowiązuje przy sprzedaży za gotówkę, usprawiedliwione jest ze względu na ryzyko ewentualnej niewypłacalności odbiorcy oraz z racji zapewnienia sobie odpowiedniego procentu za kredytowaną cenę kupna. Ustalenie maksymalnej wysokości dopuszczalnego procentu byłoby trudne, ponieważ zależnie od branży, konjunktur, stanu rynku pieniężnego, oraz rodzaju klienteli procent ten ulega fluktuacjom i stanowi jedną z podstawowych cech kalkulacji cen.

Ciekawą koncepcję w tej sprawie wysuwa Izba Przemysłowo-Handlowa w Bydgoszczy, uznająca konieczność ograniczenia wysokości dopuszczalnego procentu w zależności od stopy oficjalnej Banku Polskiego. Stopa ta, zdaniem Izby, winna być jednak wyższa od stopy oficjalnej Banku Polskiego.

Ad. 5. Izby wypowiedzają się, ażeby zasadą były umowy indywidualne. Winny być jednak dopuszczalne umowy zbiorowe, które posiadają korzyści, płynące stąd, że ujednostajnia się warunki sprzedaży oraz zabezpiecza się do pewnego stopnia kupujących przed nadużyciami ze strony sprzedających. Zwłaszcza pożądane są umowy zbiorowe np. związku pracowników danej firmy lub urzędu z firmą, sprzedającą towary na raty członkom takiego zrzeszenia.

Ad. 6. Co do właściwości sądu izby są zdania, że winien nim być sąd siedziby sprzedającego, inne ujęcie zagadnienia utrudniałoby w dużym stopniu dochodzenie swoich praw przez sprzedającego i podro-

żyłoby postępowanie sądowe na niekorzyść sprzedającego, co w konsekwencji, wskutek dużej ilości tego rodzaju procesów, narazić mogłoby sprzedającego na ciężkie straty.

Odmienne stanowisko w tej sprawie zajmuje Izba Handlowa w Katowicach, która twierdzi, że sądem właściwym powinien być sąd miejsca siedziby kupującego lub sprzedającego, zależnie od wyboru powoda; powodem zaś może być kupujący w wypadku, gdyby towar, otrzymany przez niego, nie odpowiadał warunkom kupna, albo też sprzedający — z powodu niezapłacenia rat ze strony kupującego.

Ad. 7. Izby jednomyślnie wypowiedziały się, ażeby ustawa o sprzedaży na raty zawierała przepis, dopuszczający zastrzeżenie prawa własności na rzecz sprzedawcy aż do czasu pełnego pokrycia ceny kupna.

Przepis ten zmniejszy bowiem z jednej strony ryzyko sprzedawcy, z drugiej zaś uniemożliwi niesłuszne wzbogacenie się niesolidnego nabywcy. Powyższe ma jednak znaczenie tylko wtedy, gdy ustawa omawiana zawierać będzie przepis, że przedmiotem transakcji ratalnej mogą być jedynie towary o trwałszym charakterze.

Ad. 8. Zgodnie ze stanowiskiem, zajętem w odniesieniu do poprzednich zagadnień, izby uważają za konieczne zastrzeżenie prawa poszukiwania sprzedającego na całym majątku kupującego w razie niezapłacenia rat. Postanowienie powyższe ma duże znaczenie dla bezpieczeństwa obrotu towarowego. Co do celowości zastrzeżenia prawa pierwszeństwa w poszukiwaniu pokrycia na przedmiocie, sprzedanym na raty, to opinie są podzielone.

Ad. 9. Większość izb wypowiada się przeciwko wprowadzeniu klauzuli odstąpienia od umowy przez nabywcę w razie pobrania przez sprzedającego nadmiernie wysokich cen ze względu na możliwość nadużyć ze strony nabywców.

Nieuczciwy nabywca skorzystałby z takiego przepisu i dążyłby do oddania sprzedawcy zniszczonego przedmiotu, powołując się na zbyt wysoką jego cenę. Jednocześnie należy dodać, że w przyjętym obecnie systemie ofertowym przy dużej konkurencji na większe, droższe towary rozpiętość cen jest stosunkowo niska. Jeżeli zaś nabywca, kupując mniejszej wartości towary, które podlegają prawom większej konkurencji, za nie przepłaca, sam sobie jest winien, ma bowiem możność porównania cen u innych sprzedawców.

Prawa nabywcy wydają się być zabezpieczone przez ograniczenie sprzedawcy co do rozwiązania umowy, przez obowiązek sprzedawcy dokonania rozrachunku z nabywcą w wypadku rozwiązania umowy i zwrot pobranych rat, wreszcie przez karną odpowiedzialność sprzedawcy w wypadku uprawniania lichwy.

Zasługuje na uwagę koncepcja, by kupujący mógł zwrócić rzecz nabytą i odstąpić od umowy tylko w tym wypadku, gdy towar wykazuje wady, lub braki. Przy takim jednak ujęciu należałoby w danej umowie zastrzec prawo gwarancji z podaniem ściśle określonego czasu w celu uniemożliwienia dowolnego odstępowania od umowy.

Izby przywiązują szczególną uwagę do ustawodawczego unormowania sprawy handlu na raty. Ustawa ratalna przyczyni się bowiem do ożywienia przemysłu i handlu wskutek zwiększenia ilości transakcji

ratowych, dających gwarancję bezpieczeństwa dla sprzedającego oraz umożliwiających zaspokojenie wzrastających potrzeb konsumenta. Ustawa ratalna może być poza tem traktowana z punktu widzenia formy, ułatwiającej kredyt.

Jak z przeprowadzonej w Warszawie ankiety Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych cen wynika, większa część interesów ratalnych dotyczy towarów pierwszej potrzeby. Najbardziej rozpowszechniona sprzedaż na raty obejmuje: odzież, tkaniny, obuwie i bieliznę. Następne miejsce zajmują transakcje: zegarkami, aparatami radjowymi, książkami i t. p. Stosunkowo w niewielkiej ilości są sprzedawane na

raty: maszyny, rowery i inne artykuły, mające charakter zakupów inwestycyjnych. Wynika z tego, że główną część nabywców stanowią warstwy średniozamożne, co należy tłumaczyć niskim poziomem dochodów warstw urzędniczych i wolnych zawodów. Ze względu jednak na to, że rozbudowanie systemu ratowego spowodowałoby w pewnym stopniu zadłużenie ludności, zjawisko gospodarcze ujemne, ustawie o sprzedaży na raty należałoby nadać charakter raczej normujący niż ułatwiający obrót handlowy na raty.

(—) M. Szyszkowski.

ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTW REKLAMA

Drogie czy tanie?

„To za drogo!” — oto odpowiedź, z jaką spotyka się każdy z reguły akwizytor, gdy wymieni cenę ogłoszenia. Na jakiej podstawie oparte jest to twierdzenie, jakimi kryteriami operuje konsument?

Absolutnie żadnymi.

Ceny ogłoszeń nie można traktować w sposób oderwany. Jeżeli cena wogóle jest funkcją całego szeregu współczynników, to cena ogłoszenia specjalnie uzależniona jest od licznych i skomplikowanych składników: 1-o nakład pisma; 2-o jego poczytność; 3-o sfery, do których pismo dociera; 4-o rozmiar ogłoszenia i miejsce, jakie zajmuje i 5-o umiejętne jego wykorzystanie.

Na zachodzie powstały ostatnio i powstają nadal urzędy kontroli nakładów, które autorytatywnie stwierdzają na żądanie wydawnictwa, ile i w jakich terminach bitych jest egzemplarzy. U nas — w obecnych warunkach — stworzenie takiego urzędu napotykałoby szereg trudności, często nie do przezwyciężenia. Mimo to jednak sfery miarodajne (przewszystkiem Polski Związek Reklamowy) czynią w tym kierunku poważne wysiłki, które oby jaknajprędzej przyniosły pożądany rezultat.

Poczytność pisma da się stwierdzić o wiele łatwiej. Wystarczy bowiem, gdy wydawnictwo poda procentowy stosunek prenumeraty do kolportażu i udział dzielnic państwa w ogólnym debicie.

Udział poszczególnych sfer społecznych w prenumeracie jest czynnikiem pierwszorzędno znaczenia i przesądza o tem, czy umieszczenie ogłoszenia w danem piśmie jest celowe, czy nie.

Rozmiar ogłoszenia jest — zasadniczo biorąc — rzeczą drugorzędną. Małe, ale starannie opracowane ogłoszenie zwróci napewno uwagę czytelnika, gdy duże, przedstawiające przysłowiowy groch z kapustą, nietylko wzroku nie przykuje, ale odstraszy od zagłębienia się w ciekawą skądinąd treść. Miejsce, jakie ogłoszenie zajmuje, jest o wiele ważniejsze. Ogłoszenie bowiem zwalczając musi groźnego konkurenta w postaci artykułu redakcyjnego i sąsiadującego inseratu. Dlatego też miejsce musi być starannie wybra-

ne, a każda litera tekstu, każde słowo — skrupulatnie przemyślane i przestudjowane. Układ graficzny, właściwy dobór czcionek i rysunków nie jest rzeczą łatwą i stanowi dziś obszerną gałąź wiedzy handlowej i artystycznej. Koszt fachowego opracowania inseratu wraz z ewentualnym rysunkiem stanowi nieznaczny procent kosztu ogłoszenia (od 10 do 20%). A jednak cały szereg firm, nawet bardzo zamożnych, płodzi jakieś dziwolaży, zamiast przyznać się do ignorancji na tem polu i zwrócić się do fachowca ogłoszeniowego.

Można być rutynowanym i bardzo utalentowanym kupcem, można znakomicie sprzedawać skarpetki czy czekoladki, pastę do zębów czy kapelusze, ale można jednocześnie nie mieć najsłabszego pojęcia o wymaganiach nowoczesnej reklamy i sposobach przemawiania do konsumenta. A przecież reklama jest tylko jedną z firm sprzedaży. Staranne opracowanie inseratu, wykonanie rysunku, nie jest celem samo w sobie, jest tylko środkiem do zdobycia klienta i sprzedania mu oferowanego towaru.

Dlaczego takie firmy jak Schicht „wyrzucają” miliony (nawet u nas) na reklamę i mimo to nie „plajtują”? Ponieważ reklama ich jest umiejętna i inteligentnie prowadzona, ponieważ ich szef reklamy jest ich najlepszym sprzedawcą.

Ogłaszać się trzeba. Firma, która się nie ogłasza, to firma, w której się nic nie dzieje. Ale ogłaszać się trzeba dobrze. Nie mówiąc już o tem, że specjalny dział budżetu musi być zarezerwowany na wydatki związane z propagandą, że wydatki te muszą być ujęte procentowo w stosunku do obrotów, dział ten wymaga specjalnej opieki i czujności. Nic bowiem łatwiejszego, jak wyrzucić w błoto przeznaczone na propagandę pieniądze.

Ileż firm traktuje wydatki na ogłoszenia narówni z ofiarami na Czerwony Krzyż, Pogotowie Ratunkowe czy L. O. P. P! Ileż firm wywiesza na drzwiach zawiadomienia: „akwizytorów nie przyjmuje się” obok napisu: „żebrakom wstęp wzbroniony”!

To nie jest słuszne. Każdy grosz na propagandę wydany musi przynieść zyski, musi powiększyć obrót przedsiębiorstwa. Ponieważ nawet rutynowany szef reklamy nie może zupełnie dokładnie znać rynku wydawniczego, utrzymywanie z nim kontaktu za pośrednictwem akwizytorów jest rzeczą wręcz nieodzowną.

Nie jestem pesymistą, twierdzą jednak stanowczo, że dużo wody w Wiśle upłynie, zanim reklama uzyska w polskim świecie kupieckim należne jej stanowisko.

Obym się mylił!

Antoni Lilpop.

Konkurs okien wystawowych

W dniu 8 b. m. odbyło się w lokalu Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi organizacyjne zebranie Komisji Konkursowej, powołanej przez Komitet Propagandy na rzecz włókiennictwa krajowego i mającej za zadanie rozdzielenie nagród, ustanowionych przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Łodzi dla firm, biorących udział w dwutygodniowej akcji propagandowej na rzecz tegoż włókiennictwa.

Po zapoznaniu się z genezą prowadzonej na terenie Łodzi akcji propagandowej oraz jej celami opracowano wytyczne, które winni się kierować członkowie jury przy ocenie okien wystawowych poszczególnych firm oraz gotowych modeli strojów damskich, wykonanych przez miejscowe pracownie okryć. Członkowie Komisji uwzględnią następujące, wchodzące w rachubę w każdym poszczególnym wypadku, momenty: 1) ogólny wygląd estetyczny, 2) ogólna siła atrakcyjna, 3) w jakiej mierze propaguje wystawa towar krajowy, 4) w jakiej mierze obok kwalifikacji jako-

ściowych wystawa informuje także o przystępności cen towaru krajowego, 5) technika oświetlenia, 6) w jakiej mierze uwidocznione jest bogactwo kolekcji i 7) wyzyskanie warunków okna przy urządzeniu wystawy.

Przegląd zarówno wystaw, jak i gotowych modeli odbędzie się przez członków jury indywidualnie w ciągu nadchodzących 3 dni podczas pokazów w kinach oraz w kawiarni Grand Café, poczem na następnym posiedzeniu, które odbędzie się w poniedziałek dnia 12 b. m., nastąpi podział nagród na podstawie ocen dokonanych przez poszczególnych członków jury.

Z 6-ciu ustanowionych przez Izbę nagród — 4 otrzymają handlowe firmy włókiennicze, zaś pracownie okryć damskich — 2. Nagrody wystawione są w oknie wystawowym Sklepu Elektrowni Łódzkiej przy ulicy Piotrkowskiej 115.

NOWINY TYGODNIA GOSPODARCZEGO

Targi Marsylijskie

Tegoroczne Międzynarodowe Targi w Marsylii zapowiadają się, jak dotychczas, jaknajlepiej. Zśród krajów europejskich będą zajmowały stosunkowo obszerne stoiska Hiszpania, Włochy i Czechosłowacja, które już zgłosiły definitywnie swój udział w Targach. Na podstawie obecnego stanu pertraktacji z krajami pozaeuropejskimi wnosić można, że wezmą również udział w Targach Marsylijskich Brazylja, Argentyna i Japonia.

Rozbudowa kolejnictwa w Rumunii

W pierwszych dniach maja nastąpić ma otwarcie linii kolejowej Jasina—Woronienka. W związku z tem należy liczyć się z możliwością korzystania z tej linii przez pasażerów z Północnej Rumunii z pominięciem tranzytu przez Polskę via Śniatyń — Zebrzydowice.

Podróż z Czerniowiec przez Śniatyń — Kołomyje — Woronienkę — Oradea — Mare — Budapeszt — Wiedeń ma być wedle dokonywanych obliczeń tańsza, z uwagi na zbyteczność wiz, i krótszą drogę, aniżeli dotychczasową linią przez Małopolskę.

Ubezpieczenia kredytów eksportowych w Austrii

Kwestja utworzenia instytucji ubezpieczenia kredytów eksportowych staje się obecnie bardzo aktualną. Projekt organizacyjny został złożony przez koła zainteresowane Min. Handlu i Komunikacji, a w związku z tem należy liczyć się z możliwością szybkiego powołania do życia takiej organizacji. W myśl projektu ma być ona wzorowana na instytucji ubezpieczeniowej niemieckiej, tj. oparta na zasadzie gwarancji państwa. Rozmiary ryzyka mają być ograniczone, bowiem państwo zobowiązać się ma jedynie do pokrywania strat, których rozmiary przewyższają istniejące wpływy premjowe za ubezpieczenie. Według doświadczeń niemieckich, fundusz gwarancyjny państwa nie został jeszcze ani razu użyty. Fakt ten stanowić ma dostateczną podstawę dla zwalczania stanowiska krytyki omawianego projektu, który dalej przewiduje fundusz gwarancyjny państwa w wysokości półtora miljonów szylingów.

Właściwymi udziałowcami tej nowej instytucji mają być austriackie prywatne towarzystwa ubezpieczeniowe, przyczem reasekuracja ich przeprowadzona byłaby na podstawach normalnie przyjętych przy ubezpieczeniach w poszczególnych zagranicznych towarzystwach ubezpieczeniowych. W dalszym ciągu omawiany projekt, wzorowany — jak to już było

wspomniane — na przykładach niemieckich przewidyje, że obrót ubezpieczeniowy z tego tytułu wahać się powinien w granicach 20—40 milj. rocznie.

W związku z tym projektem stwierdzić należy, że pokrywa się on w dużej mierze z żądaniami, wysuniętymi swego czasu przez Główny Związek Przemysłu Austriackiego (Hauptverband der Industrie Oesterreichs), które domagały się stworzenia instytucji ubezpieczeniowej, opartej o gwarancję państwa w wysokości 2-ech milj. szyl. Żądania te nie zostały uwzględnione z powodu odmownego stanowiska, zajętego wówczas przez austriackie sfery bankowe, na których w myśl projektu Związku Przemysłu — opierać się miały ubezpieczenia, a to ze względu na przypuszczalną niewielką ich rentowność oraz stosunkowo znaczne ryzyko.

Warunki płatności w Turcji

Płatność towaru następuje w Stambule przy odbiorze dokumentów przewozowych za pośrednictwem miejscowego banku. Towar należy wobec tego kalkulować cif Stambuł. Udziela się kredytów wekslowych przeciętnie od 3—6 miesięcy.

Banki unikają odpowiedzialności za weksle kupieckie, szczególnie w chwili obecnego kryzysu gospodarczego. W związku z ostatnio wprowadzoną reglamentacją handlu dewizami, banki miejscowe wogóle bardzo ograniczyły udzielanie kredytów. Sprzedaż gotówkowa jest stosunkowo rzadka i może mieć ewentualnie miejsce, jeżeli towar został zakupiony bezpośrednio przez górosistę względnie właściwego odbiorcę.

W sprawie rewizji taryfy celnej Stanów Zjednoczonych

Po 6-miesięcznej dyskusji nad projektem taryfy celnej, opracowanym przez Izbę, Senat, drogą zmian w projekcie Izby, wykończył swój własny projekt. Projekt ten został poddany pod dyskusję Komisji Uzgadniającej Izby i Senatu. Stawki celne, które Senat ustalił, wyższe są od stawek taryfy z 1922 r., lecz niższe od tych, które w swoim projekcie uchwaliła

Izba. Stąd zmiany, które prowadzi Komisja Uzgadniająca (Conference Committee), będą zmianami wzwyż w porównaniu do obecnego projektu senackiego. Ze zmian, które zostały wprowadzone przez Senat przede wszystkim należy wymienić włączenie do taryfy cełnej postanowień o premjowaniu eksportu (sekcja 321), a także w części drugiej (sekcji 330) wprowadzenie ograniczenia uprawnień Prezydenta odnośnie do podnoszenia lub obniżania, w granicach 50%, na skutek polecenia Komisji Taryfowej, stawek celnych na towary, których koszt produkcji zagranicą są niższe lub wyższe od kosztów produkcji w Stanach Zjednoczonych.

Miasta i ich inwestycje

Związek miast zorganizował ciekawą ankietę mającą na celu zobrazowanie całokształtu gospodarki miast polskich w latach 1927—29 włącznie. Dotychczas na 620 miast (w tem 514 miast — członków Związku) nadeszło odpowiedzi 259 miast.

Cyfry uzyskane w ankiecie są niekompletne. Mimo to ankieta rzuca pewne światło na zagadnienia finansowe miast, a w szczególności na sprawę inwestycji miejskich, dokładnie w ankiecie poruszona.

Z ankiety okazuje się, że z pośród 259 miast nie dokonywało żadnych inwestycji 61 miast. W pozostałych 198 miastach zakończono inwestycje na ogólną sumę 131,728 tys. zł. Zainwestowano w szeregu inwestycjach niedokończonych około 27 milj. zł.

Na wykończenie rozpoczętych inwestycji potrzeba jeszcze w chwili obecnej 31 milionów złotych. Z funduszy wydanych na inwestycje fundusze własne miast stanowiły 35,600 tys. zł., resztę zaś stanowiły kredyty, w czem krótkoterminowe i wekslowe około 25 milionów złotych.

Zwrot cła

„Dziennik Ustaw” Nr. 34 z dnia 7 b. m. przynosi rozporządzenie o zwrocie cła przy wywozie ceraty, mianowicie zwrot cła następuje w wysokości 50 zł., przy wywozie 100 kg. ceraty na tkaninie gotowej, a 125 zł. na tkaninie innej.

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. 224-35 i 101-70.

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

„ „ „ 1/2 „ „ 75.—

„ „ „ 1/4 „ „ 40.—

Cena ogł. 1 str. okł. i w tekście 100% drożej.

Korespondenci — Przedstawicielstwa

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

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

GDAŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10b.

KRAKÓW — Stanisław Górski, 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, 16. Bd. du Pont d'Arve

CITROËN

Siedem osób



wraz z bagażem

podróżuje tanio i wygodnie w limuzynie Citroën.

100 kilometrów Najtańszy środek komunikacji.

za zł. 4.40 od osoby w czterocylindrowej

za zł. 5.20 od osoby w sześciocylindrowej limuzynie.

Cena siedmioosobowej limuzyny C4 zł 15,500.—

C6 zł 18,900.—

Polskie Towarzystwo Samochodów Citroën w Warszawie

Skład fabryczny w Łodzi:

E. TESCHE, Piotrkowska 175, tel. 157-57.

GALKAR!

GALKAR!

„KARPATY”

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW NAFTOWYCH

Spółka z ogr. por.

ODDZIAŁ w ŁODZI, ul. 6-go Sierpnia Nr. 7

Telefony: 214-70, 210-80, 136-73

Benzyna, oleje, smary samochodowe
„GALKAR”

O doborowej jakości naszych materiałów pędnych i smarowych świadczą liczne uznania i atesty uczestników międzynarodowych imprez samochodowych, które przytaczamy w naszych „Wskazówkach smarowania”

Żądajcie naszych Wskazówek i tabel polecających

„GALKAR”

Plandeki



na pokrycie wozów i aut. Płótna brezentowe,
nieprzemakalne płótna żaglowe

poleca:

Reprezentacja fabryki

BRACIA DEUTSCH, Bielsko

Dom Handlowy

tel. 213-05 i 151-75

„TEXTYL”

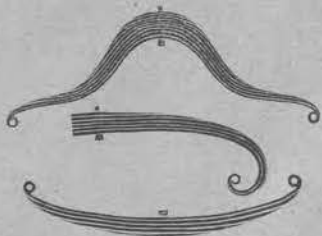
Łódź, Traugutta 2.

ZAKŁADY ŚLUSARSKO - MECHANICZNE
BRACI KENDRZEŃSKICH

LÓDŹ, ul. Nowa Nr. 12, róg Przejazd.

Dojazd tramwajem Nr. 15

FILJA: ul. Kilińskiego 94.



Uwaga dla P. P. Właścicieli samochodów i motocykli!

Mamy zaszczyt zawiadomić, że otworzyliśmy zakłady dla generalnego remontu samochodów i motocykli oraz budowy karoserji, resorów, buksów, bolcy. Odlewy metalowe. Spawanie aparatem na miejscu. Posiadamy własne garaże. Wykonujemy wszelkie roboty tylko przez pierwszorzędne siły fachowe solidnie, punktualnie i po cenach przystępnych



**OPONY i DĘTKI
SAMOCHODOWE**

**Good-Year
Dunlop i inne**

poleca

Biuro Techniczno-Handlowe

„ENERGJA“ w Łodzi

ulica Piotrkowska Nr. 56, tel. 214-33


GŁOS KUPIECTWA
ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Prenumerata kwartalna Zł. 6.—

Cena numeru pojedynczego Zł. 1.50

Adres redakcji i administracji:

Łódź, Piotrkowska 73, telefony: 224-35 i 101-70.

Porusza najżywotniejsze zagadnienia życia gospodarczego

Zawiera bardzo bogaty dział informacyjny.

Grupuje wybitne siły z pośród znawców życia gospodarczego i teoretyków-ekonomistów.

Posiada cały szereg specjalnych dodatków, poświęconych poszczególnym działom produkcji i wymiany.

NUMERY OKAZOWE NA ŻĄDANIE BEZPŁATNIE.
PIĄTY ROK WYDAWNICTWA.

Bilans roczny (netto)

Łódzkiego Banku Depozytowego, Sp. Akc. w Łodzi

na dzień 31 grudnia 1929 r.

Stan czynny	Stan bierny.
Kasa i sumy do dyspozycji w Banku Polskim, P. K. O. i Banku Gosp. Kraj.	1,493,941.83
Waluty zagraniczne (banknoty i monety)	572,907.78
Papiery wartościowe własne:	
a) papiery państwowe	10,827.59
b) listy zastawne	3,798.25
c) akcje	88,313.47
102,939.31	
Papiery wartość. ustaw. kapitał. zapas.	407,203.20
Banki krajowe	519,902.94
" zagraniczne	629,958.67
Weksle zdyskontowane	18,464,978.19
Rachunki bieżące (saldą debetowe):	
a) zabezpieczone	2,335,355.52
b) niezabezpieczone	1,236,792.40
3,572,147.92	
Ruchomości	77,737.55
Nieruchomości	177,387.10
Różne rachunki	606,609.70
Suma bilansowa	26,625,714.19
Udzielone gwarancje	1,906,187.55
Inkaso	3,967,282.96
32,499,184.70	
	Kapitały własne:
	a) zakładowy (25,200 akcji po zł. 100.—)
	b) zapasowy
	2,520,000.—
	763,076.32
	3,283,076.32
	Wkłady:
	a) terminowe
	b) à vista
	6,050,816.51
	6,291,504.10
	12,342,320.61
	Rachunki bieżące (saldą kredytowe)
	Zobowiązania inkasowe
	Redyskonto weksli
	Banki krajowe
	" zagraniczne
	0/0 0/0 i prowizje na 1930 rok
	Różne rachunki
	2,408,147.29
	244,356.81
	3,800,816.90
	284,079.29
	1,394,557.90
	323,784.57
	771,170.86
	Rachunek Strat i Zysków:
	a) pozostałość z 1928 r.
	b) czysty zysk za 1929 r.
	90,760.98
	1,682,642.66
	1,773,403.64
	Suma bilansowa
	Zobowiązania z tyt. udział. gwarancyj
	Różni za inkaso
	26,625,714.19
	1,906,187.55
	3,967,282.96
	32,499,184.70

Rachunek strat i zysków za rok 1929.

Stan czynny.	Stan bierny.
0/0 0/0 i prowizje wypłacone	1,535,830.84
Koszty handlowe	1,489,489.36
Podatki	526,808.62
Amortyzacja ruchomości	7,336.64
Odpisy na dłużnikach	32,922.95
3,592,388.41	
Pozostałość zysku z 1928 r.	90,760.98
Czysty zysk za 1929 r.	1,682,642.66
1,773,403.64	
do podziału jak następuje:	
na kapitał zapasowy	365,181.03
" dywidendę (20 0/0)	504,000.—
" tantiemę dla Rady, Dyrekcji głównej i Personelu	362,655.02
do przeniesienia na rok następny	541,567.59
1,773,403.64	
5,365,792,05	
	Pozostałość zysku
	0/0 0/0 i prowizje pobrane
	Różnice kursowe na r-kach walutowych
	" papierach 0/0 0/0
	Zwrot sum dawniej odpisanych
	90,760.98
	5,118,455.84
	151,634.32
	897.46
	4,043.45
	5,275,031.07
	5,365,792.05

Uwaga: Dywidendę wypłaca się w wysokości zł. 20.— za kupon Nr. 3 każdej akcji

OPONY i DĘTKI SAMOCHODOWE ROWEROWE

oraz wszelkie wyroby gumowe techniczne Linoleum

poleca

TOW. HANDLOWE „GUMA”

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 149
 TELEFON 177-86

Najtańsze Źródło

„Auto-Stock” wł. H. Gutman

Lódź, Traugutta Nr. 1

(gmach Grand-Hotelu)

Telef. 157-86

POLECA:

Części zamienne

FORD i CHEVROLET

Opony samochodowe:

GOOD-YEAR

DUNLOP

FIRESTONE

GOODRICH

INDIA

ROYAL

wszelkich wymiarów oraz wszelkie akcesoria samochodowe.

*Wszechświatowej sławy
niezrównane na polskie drogi*

MOTOCYKLE

„RALEIGH”

Oryginalne części zamienne stale na składzie

Gen. Przedst. na Polskę i w. m. Gdańsk

Leon Leszczyński

LÓDŹ, ul. Piotrkowska 175, tel. 205-06

Lódzka Odlewnia Żelaza

„FERRUM”

WŁAŚCICIELE:

E. BAUER A. WEIDMANN

Lódź, 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 roboty ślusarskie. Wszelkie roboty tokarskie. Wszelką mechaniczną obróbkę metali.

Najlepsze
wyroby
radjowe
poleca

„NATAWIS”

L ó d ź

ul. Piotrkowska 152

telefon 142-20



Samochody

Durant osobowe 4-o i 6-cio cylindrowe

Rugby ciężarowe i autobusy

Federal ciężarowe i autobusy o nośności od 2¹/₂—10 ton

Wszystkie samochody zaopatrzone są w silniki światowej sławy „**Continental**”

Części zamienne stale na składzie

Pierwsze źródło najlepszych opon i dętek samochodowych „**Seiberling**”

Reprezentacja na Województwo Łódzkie

TOWARZYSTWO HANDLOWO-PRZEMYSŁOWE „GRANIT”

ŁÓDŹ, ul. Kilińskiego Nr. 80, telefon Nr. 218-60

„**LIMANOWA**”

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW
NAFTOWYCH
SPÓŁKA Z OGR. ODP.

Oleje

WRZECIONOWE
ŁOŻYSKOWE
CYLINDROWE

SAMOCHODOWE

ODDZIAŁ
w ŁÓDZI

ul. Andrzeja 27a
TELEFONY: Biura 181-67, Składu 178-51

Fabryka Resorów Samochodowych

ALFRED HERMANS

Łódź, ul. Sienkiewicza 62, tel. 139-13. II-gie podwórze.

Naprawa resorów do samochodów osobowych oraz ciężarowych wszelkich marek.

Na składzie stale:

Nowe kompletne resory, oraz pojedyncze pióra (łagi) do samochodów FORD, CHEVROLET, Tatra, Essex, Morris, Whippet, Citroën, Studebaker, Peugeot, Rugby i wiele innych.

— GARAŻE —

z kanałami, światłem elektrycznym, hydrantem do mycia wozów

Kilińskiego 138, tel. 184-21

Na miejscu warsztaty samochodowe, spawanie, możliwość samonaprawy.

Nowe resory oraz naprawa.

Dyżury nocne oraz w święta.

Upoważnione Zastępstwo

CHEVROLET

ZYGMUNT DMOWSKI i SKA

PIOTRKOWSKA 150

ŁÓDŹ

TELEFON 129-40



Jedynе źródło zakupu oryginalnych
części zamiennych

Warsztaty i garaże: Al. Kościuszki Nr. 73

Telefon Nr. 182-40

LINCOLN



FORDSON

Autoryzowani przedstawiciele
Ford Motor Company A/S

B-cia POZNAŃSCY, Inżynierowie

Sp. z ogr. odp.

Ł Ó D Ź

SALON wystawowy: ul. Piotrkowska 144, telefon 157-44

AKCESORIA

FORD: samochody osobowe, ciężarowe i podwozia
FORDSON: traktory rolnicze i przemysłowe
LINCOLN: samochody luksusowe

OPONY

SKŁAD części zamiennych: ul. Ewangelicka 2
STACJA OBSŁUGI: ul. 28 p. Strz. Kan. Nr. 27
telefon 188-56

Redaktor naczelny: Dr. JÓZEF SACHS.

Redaktor: SZYMON GLÜCK

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Drukarnia Państwowa w Łodzi, ul. Piotrkowska 85, telefon Nr. 100-29. — 215/30.