

Nr. 1.

NIEDZIELA, dnia 1-go stycznia 1928 r.

Rok III.

Brak N: 24 wyczerpany

ŁOŚ KUPIECTWA

Cena numeru
60 gr.

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW m. ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * LA VOIX DE COMMERCE * KAUFMANNSSTIMME

Pismo poświęcone sprawom handlu i propagandy. :: Wychodzi 1-go i 15-go każdego miesiąca.

REDAKCJA i ADMINISTRACJA: Łódź, Piotrkowska 73, telefon 170. Konto PKO Nr. 64194.

Najodpowiedniejszym podarkiem noworocznym

jest **dobry radjoodbiornik!**

A taki otrzymasz tylko w najstarszej wielokrotnie odznaczonej
medalami firmie krajowej:



Rok założenia 1919

Warszawa — Kraków

Zakłady Radjotechniczne

„NATAWIS”

ŁÓDŹ

Piotrkowska Nr. 152, tel. 42-20.

Treść numeru na str. 9-ej.



wyborowe
masło roślinne

„AMADA”

Tow. Akc.

dla wyrobu masła roślinnego

w Gdańsku.

Reprezentant

na miasto Łódź
i wojew. łódzkie

H. Żmigrod i S^{KA}

ŁÓDŹ

ul. Konstantynowska 99.

Telefon 15-60, 11-88.

Adres telegraficzny
„CELROS”.



wyborowe

konserwy

konfitury

i marmelady

„DAGOMA”

Fabryka konserw,
konfitur i marmelad

Gdańsk - Tczew.

Istnieje od 1885 r.

Istnieje od 1885 r.

SKŁAD WIN i DELIKATESÓW

M. BERMAN

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 53. Telefon 12-35.

Poleca:

Wina, koniaki, likiery i wódki

pierwszorzędnych firm krajowych i zagranicznych.

Wszelkie delikatesy i konserwy. Cukry, czekolade, herbatniki i pierniki.

Wielki wybór.

Ceny tanie — konkurencyjne.

Przy większych zamówieniach udzielamy kredytu wekslowego.

Dla przekonania się o niskich cenach prosimy o łaskawe obejrzenie naszych wystaw sklep.

Fabryka Maszyn Dziaanych

CLAES & FLENTJE, MÜHLHAUSEN

(TURYNGJA)

Generalny Przedstawiciel na Rzeczpospolitą
Polską:

J. LESZCZYŃSKI

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 99, tel. 2-91.

ADOLF BOKSLEITNER i S-ka

Spółka z ogr. odpow.

ARTYKUŁY GUMOWE i TECHNICZNE

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 149.

Telefon Nr. 14-09.

P. K. O. Nr. 60463.

Depesze: „BOKSED”

Gumowe artykuły techniczne i chirurgiczne. Wyroby azbestowe. Pasy transmisyjne. Węże ssące i tłoczące. Opony do samochodów i rowerów „Dunlop” i „Michelin”. Kalosze. Boty z angielskimi zamkami. Fibra. Plandeki. Linoleum. Ceraty.

EXPORT

IMPORT

DOM HANDLOWY — HANDELSHAUS

HERMAN L. GRÜNSPAN

ŁÓDŹ, POMORSKA Nr. 18, TEL. 31-18.

HURTOWY SKŁAD: Naczyni emaljowanych, szkła oraz wszelkich artykułów gospodarstwa domowego — fabryk krajowych i zagranicznych.

Wylączna sprzedaż Tow. Akc. Zjednoczonych Zakładów Fabryk Wyrobów Emaljowanych i Metalowych „SPHINX” dawn. „Austria” w Pradze.

ENGROSLAGER VON: Email-, aluminium-, blechwaren und div. Küchenartikeln der inn- und ausländischen Fabriken.

Alleinverkauf der „SPHINX” Vereinigte Emailirwerke und Metallwaren-Fabriken A. G. ehemals Emailirwerke „Austria”, Prag.

Włókiennicza Spółka
Akeyjna

„H. ESTINGON i S^{KA}”

Łódź

Sienkiewicza 84. — Sienkiewicza 84.

Adres telegraficzny: „BORENATOGA”



Konto czekowe P. K. O. Nr. 61705



Fabryka Wyrobów Bawełnianych,
półwełnianych i wełnianych.

Fabryka trykotaży i pończoch „GLORJA”

FABRYKA MASZYN

dawniej **Richard Hartmann**

Spółka Akcyjna

CHEMNITZ — DRESDEN

Maszyny przędzalnicze, tkackie i przygotowawcze na wełnę, jute i wiganję.

GENERALNY PRZEDSTAWICIEL NA RZP. POLSKĄ:

J. Leszczyński

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 99, tel. 2-91.

Łódzka Odlewnia Żelaza

„FERRUM”

Właściciele:

E. BAUER i A. WEIDMANN

Łódź, ul. Kilińskiego Nr. 121.

Telefon 18-20.

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.

Perfumerja

„Violet”

Łódź, ulica Piotrkowska Nr. 83.

STALE NA SKŁADZIE

największy wybór

najmodniejszych perfum:

Chanel, Worth, Molyneux,

Patou, Elizabeth Arden,

Caron i t. d.

SPÓŁKA AKCYJNA

dla Handlu i Wyrobów Towarami Jedwabnymi i Bawełnianymi

„Maurycy Tauman”

w Łodzi

ul. Juliusza 6/8.

ul. Targowa 7/9.

Telefony: 6-22 i 23-75. : : : Adres telegr. „Maurytau”.

Skład fabryczny: Piotrkowska Nr. 53

Tel. 17-81.

Jedyna w Polsce skręcalnia jedwabiu, około 5,000 wrzecion.

**Fabryka wyrabia wszelkiego rodzaju tkaniny jedwabne,
półjedwabne i z jedwabiu sztucznego**

**Specjalne urządzenie dla wyrobów crèpe de chine i crèpe
georgette.**

**Wyroby firmy odznaczone zostały na wystawie w Paryżu
w 1927 r. Grand-Prix i Złotym Medalem.**

PRZEMYSŁ JEDWABNY

Spółka Akcyjna.

ŁÓDŹ

Cegielniana 13. — Cegielniana 13.

Telefony: 27-49 i 27-50.

Fabryka Wyrobów Jedwabnych, Farbiarnia i Wykończalnia.

Spółka Akcyjna Przemysłu Bawełnianego

B. FREIDENBERG

W ŁODZI

ul. Piotrkowska Nr. 104.

Telefony 6-38 i 51-38.

FABRYKA WYROBÓW BAWELNIANYCH

ul. Kilińskiego № 210.

Telefon Nr. 21-96.

Telefon Nr. 21-96.

**FABRYKA WYROBOW TRYKOTOWYCH
I POŃCZOCH**

Teodor Hüffer i S^{ka}

dawn. BRACIA HÜFFER

istnieje od r. 1888

ŁÓDŹ, Wólczańska 243, tel. 40-30 i 40-31.

Wyrabia wszelkiego rodzaju bieliznę trykotową zimową i letnią,
skarpetki i pończochy flor, jedwabne i wełniane.

Rafał Domanowicz

— — i S^{ka} — —

**Fabryka wstążek
jedwabnych
i półjedwabnych,
chustek i szali
sznelkowych**

w Łodzi, Al. Kościuszki 21

Telefon 12-78.

Firma istnieje od roku 1882.

FABRYKA

wyrobów trykotowo-dzianych

H. SZENWIC
ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska Nr. 128.

Tel. 18-96.

SPECJALNOŚĆ:

Swetry, palta, kamizelki damskie,
męskie i dziecięce, poń-
czochy i rękawiczki.

Wyroby tylko pierwszorzędnej jakości podług
najnowszych modeli zagranicznych.

FIRMA EGZYSTUJE OD ROKU 1900.

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI
THE COMMERCIAL VOICE • LA VOIX DE COMMERCE • KAUFMANNSSTIMME

Rok III.

Łódź, dnia 1 stycznia 1928 r.

Nr. 1 (29)

PO ROKU...

Dzisiejszym numerem zamykamy pierwszy rok naszego wydawnictwa. I nasuwają się rozmaite refleksje, dotyczące się przeszłości i przyszłości pisma. Coprawda droga przebyta jest zbyt krótką, ażeby pozwolić sobie na jakiegokolwiek uogólnienia. Natomiast zupełnie wyraźnie zarysował się jej kierunek. Kierunek charakteryzujący nasze dążenia, jak również trudności, na które napotykamy i które bezwzględnie wiernymi naszymi towarzyszami pozostaną.

Celem naszym jest wywalczenie dla stanu, do którego należymy i który reprezentujemy do tego znaczenia, które zajmuje on w całym świecie.

W tej walce nie byliśmy odosobnieni i należy podkreślić, że w przeciągu ostatniego roku nastąpiły poważne zmiany w zapatrywaniach na rolę życia gospodarczego wogóle, a kupiectwa — w szczególności. Bynajmniej nie przypisujemy sobie zasług z tytułu tych zmian: konstatujemy tylko, że byliśmy żołnierzami w szeregu tych, którzy starali się słowem i czynem dowieść, że przyszłość Polski jest oparta na rozwoju gospodarczym. Wynikało, z naszego światopoglądu na znaczenie kupiectwa, że musieliśmy stawać w obronie jego praw, jego obowiązków względem Państwa i społeczeństwa. A jednocześnie musieliśmy dążyć do tego, żeby podnieść intelektualnie i moralnie stan, o którego rozwój i znaczenie walczyliśmy.

W państwie współczesnym niema bowiem miejsca na przywileje. Jest tylko bardzo wyraźne dążenie do wprowadzenia pojęcia sprawiedliwości, a więc rozumnego oceniania zasług. Dlatego czyniliśmy wysiłki w kierunku podniesienia umysłowego i moralnego poziomu stanu kupieckiego. Rozumie się, że rok jest okresem zbyt małym, aby widoczne były rezultaty. Potrzebne tu są wysiłki wielu lat, a kto wie, czy nie wielu pokoleń. Zdawaliśmy sobie sprawę, że byliśmy częstokroć kroplą wody, która draży kamień. I nie zrażało nas to, że ginie, jak ta kropla wody w strumieniu czasu, że praca nasza wskutek

tego jest mało widoczna i jeszcze mniej efektowna i że w momencie powodzenia, które nastąpi dopiero później, będziemy współpracownikami bezimiennymi, gdyż nikt nie będzie w stanie wyliczyć, ile w ostatecznym efekcie jest naszych zasług. Lecz nie zrażamy się tem, wiemy bowiem, że w walce o stopniowe doskonalenie, nie oglądamy się ani za wysiłkami już dokonanymi, ani za ofiarami, już poniesionymi, lecz rozważę skierowujemy na nowe przeszkody, które będą wymagały nowych wysiłków i nowych ofiar. I zasada: „feci quod potui, faciant meliora potentes” — nie obowiązuje dzisiaj, gdyż idą czasy, które wymagają najwyższych wyczynów, zmuszających każdego do wydobywania z siebie maximum wysiłków, aby on i jego społeczeństwo utrzymać się mogło na powierzchni życia.

W tem przekonaniu, że sprostamy naszym zadaniom, rozpoczynamy nowy rok pracy i na odwróconej karcie piszemy, jako syntezę naszego programu: „Bez słowa niema czynu, przy czynie słowo jest nicością”.

Mercator.

Wszystkim czytelnikom
współpracownikom
i sympatykom
„GŁOSU KUPIECTWA”
Serdeczne życzenia Noworoczne
zasyła
Redakcja.

Treść: Po roku... — Rok wysiłków organizacyjnych. — Konjunktury handlu włókienniczego. — Sanacje na rynku przędzy. — Podatki w roku nadchodzącym — Polska czynnikiem „pokoju gospodarczego”. — „Mobilizacja marki”. — Publicystyka gospodarcza. — Konjunktury na rynkach.

Rok wysiłków organizacyjnych kupiectwa łódzkiego.

POLITYKA GOSPODARCZA PAŃSTWA i PSYCHICZNE NASTAWIENIE SPOŁECZEŃSTWA.

Przegląd wysiłków organizacyjnych kupiectwa łódzkiego w roku 1927-ym rozpocząć trzeba od tego, co każda uświadomiona grupa gospodarcza za swe naczelne zadanie uważa, a więc od wysiłków, zmierzających do oddziaływania na politykę gospodarczą Państwa. Kupiectwo łódzkie może się tu wykazać znacznymi sukcesami, osiągniętymi w roku 1927-ym. Brało żywy udział w pracach nad podstawami prawnymi przyszłego samorządu gospodarczego, zabierało głos w dyskusji nad przebudową systemu podatkowego, było powoływane do narad nad organizacją eksportu i reglamentacją importu (w Centr. Kom. Przyw. zasiada, przedstawiciel kupieckiej Łodzi), wreszcie występowało kilkakrotnie z inicjatywą w sprawie wzmoczenia ochrony prawnej kredytu. We własnym interesie winno sobie jednak kupiectwo zdać sprawę z tego, że współpraca z czynnikami rządowymi, acz niema już jak dawniej charakteru dorywczego, przecież pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Wystarczy przyrzeć się poprostu Dziennikowi Ustaw za rok 1927, aby uprzytomnić sobie, jak wiele aktów ustawodawczych, najściślej związanych z życiem gospodarczym, doszło do skutku bez współudziału kupiectwa (ustawa przemysłowa w ostatecznej redakcji!). Walkę o pełne prawo głosu w życiu publicznym musi więc kupiectwo z całą energią dalej prowadzić.

Z równą energią prowadzić należy dalszą walkę o zmianę nastawienia psychicznego społeczeństwa wobec handlu i kupiectwa. Choć i na tem polu działało kupiectwo w roku 1927 bardzo wiele, a nawet powiedziałbym weszło w okres nowy. Obejmując urzędowanie, oświadczył minister przemysłu i handlu Kwiatkowski — po raz pierwszy bodaj w Polsce — że handel narówni z rolnictwem i przemysłem jest nieodzownym czynnikiem rozwoju państwa. A już w lutym r. b. stwierdzić mogli przedstawiciele kupiectwa łódzkiego podczas bankietu na cześć tegoż ministra, że „słowa te odbiły się echem w całej Polsce i rozwiały silnie zakorzenione pojęcia o kupcu-paskarku i urzędową legendę o zbędności zbyt kosztownego pośrednictwa” („Głos Kупiectwa” z 15.II 1927 r.). „Urzędową” legendę umiało kupiectwo polskie, a zwłaszcza łódzkie, istotnie rozwiać w r. 1927. Stosunek do kupiectwa ze strony władz państwowych zarówno centralnych jak i lokalnych jest obecnie najzupełniej zadowalający. Zmiana opinii społecznej wymaga jeszcze pewnej pracy, ale i tej nie zaniedbało kupiectwo łódzkie w roku 1927.

UŚWIADOMIANIE ZAWODOWE KUPIECTWA.

Trzecią dziedziną pracy organizacyjnej kupiectwa łódzkiego, dziedziną niezmiernie poważną, jest żmudna praca nad uświadomieniem zawodowemu kupiectwa, jako nowoczesnej grupy gospodarczej. Na tym polu rok 1927 o tyle uznać należy za przełomowy, że pracę tę zapoczątkowano (przedtem jej wcale nie było), że stworzono dla niej podstawy materialne i powiedziałbym psychiczne. Mam na myśli powołanie do życia w styczniu r. b. „Klubu Towarz. przy

Stow. Kup. w Łodzi” jedynej w Łodzi placówki, która zdobyła się na urządzenie stałych odczytów dla kupiectwa przeznaczonych, a życiu gospodarczemu poświęconych. Było ich niewiele w ciągu całego roku, bo tylko osiem (2 poświęcone ogólnej sytuacji gospodarczej, 2 — ustawodawstwu gospodarczemu, 2 — izbom handlowo-przemysłowym, 1 — reglamentacji importu i 1 — polityce budżetowej), a przecież cieszyły się powodzeniem, wzbudziły zainteresowanie kupiectwa (i przemysłu), przyzwyczały nawet sporo grono osób do stałego przychodzenia do „Klubu” po tę strawę duchową. Wierzyć należy, że zainteresowanie to (w niem widzę podłoże psychicznej dalszej pracy) będzie wyzyskane, że prelekcji w roku przyszłym (a i słuchaczy) będzie znacznie więcej.

Wpływając na politykę gospodarczą Państwa, walcząc z „antyhandlowym” sposobem myślenia w społeczeństwie, urabiając świadomość zawodową sfer handlowych, wykonało kupiectwo łódzkie w roku 1927 — acz może nieświadomie — inne jeszcze, a niemniej doniosłe zadanie: zbudowało pierwsze zręby pod gmach własnego programu gospodarczego. Bez wykończonego programu gospodarczego, bez skryształizowanych poglądów na pewne zasadnicze momenty państwowej polityki gospodarczej, nie można sobie wyobrazić większego wpływu jakiegokolwiek grupy gospodarczej na jej własne nawet losy. Memorjały, konferencje w gabinetach ministerjalnych, dyskusja prasowa, odczyty w „Klubie” — oto obfity materiał zebrany w roku 1927, materiał, który umożliwi pracę nad programem gospodarczym kupiectwa, a raczej jest tego programu częścią dokonaną. Nie należy się przytem dziwić, że to właśnie kupiectwo polskiego Manchesteru pracę tę z całą świadomością rozpoczęło („Głos Kупiectwa” z 1.XI 1926) i niezawodnie ją wykończy za kupiectwo całej Polski. Łódź jest bezsprzecznie ośrodkiem najbardziej w Polsce „gospodarczego” sposobu myślenia.

„GŁOS KUPIECTWA”: CELE i ZADANIA.

Już z powyższego przeglądu dokonanej w roku 1927-ym pracy organizacyjnej widać jak doniosłym momentem dla kupiectwa było powołanie do życia przed rokiem własnego organu „Głosu Kупiectwa”, który właśnie obchodzi rok istnienia. Czy czasopismo to spełniło swoje zadanie? Jest zbyt młode, aby się z zadania swego mogło zupełnie dobrze wywiązać. Pewnym, wcale zresztą pokaznym dorobkiem może się jednak wykazać. „Wpływać będziemy — czytamy w pierwszym, programowym numerze „Głosu” — na opinię kupiectwa, urabiać ją, uświadamiać, a równocześnie chcemy, aby pismo nasze było tej opinii obrazem i wiernym odbiciem”. Tem wyraźnym sprecyzowaniem dwoistego charakteru pisma, redakcja — sądzę — wyczerpała cele jakim pismo ma służyć. Odegrać miało podwójną rolę: jedną nazewnątrz, jako wyraz opinii kupiectwa, a drugą wewnątrz, jako opinii tej nauczyciel.

Rola zewnętrzna polegać musi na informowaniu czynników urzędowych i społeczeństwa o bolączkach i potrzebach kupiectwa, o jego poglądach na posunię-

cia państwowej polityki gospodarczej. To zadanie „Głos” — sądzę — spełnia. Równocześnie winien „Głos” z tytułu tej „służby zewnętrznej” być dla codziennej prasy krajowej i zawodowej prasy zagranicznej źródłem informacji. Chodziłoby nietylko już o opinie, ale wręcz o konkretne informacje natury faktycznej z t. zw. życia handlowego, przez co rozumiem sytuację rynkową poszczególnych gałęzi handlu, ruch cen, życie organizacyj kupieckich, powstawanie i zanik jednostek gospodarczych, przesunięcia osób i kapitałów w firmach handlowych i przemysłowych etc. I to zadanie „Głos” spełnia, ale chyba tylko częściowo. Sytuację rynkową wyczerpuje biuletyn włókienniczy, a przecież „Głos” winien dawać nietylko obraz życia kupiectwa włókienniczego, ale wogóle kupiectwa łódzkiego, a raczej kupiectwa całej Polski. Jeżeli brak dla innych branż informatorów-reporterów, należy do tej pracy powołać bezpośrednio zainteresowanych kupców odnoszących się do życia kupiectwa wyczerpują w „Głosie” informacje z działalności organizacyj zawodowych. Brak zupełnie tych wiadomości z życia firm, jakie wyżej wyszczególniłem (dział ten prowadzi obszernie prasa zawodowa zagraniczna). Szeregu wiadomości z tej dziedziny dostarczyliby sami zainteresowani, o inne trzeba się starać, niekiedy z dużym nakładem trudu. Ale ożywi to pismo. Wzbudzi większe zainteresowanie także poza obrębem obecnego grona czytelników.

Zadania „wewnętrzne” „Głosu” polegają w pierwszym rzędzie na systematycznym uświadamianiu ekonomicznym czytelników. To zadanie spełnia, umieszczając na swych łamach publikacje przystępne, popularne, a więc do poziomu czytelników dostosowane. Do tej samej dziedziny wewnętrznych zadań zaliczam informowanie czytelników o aktualnych zagadnieniach polskiej polityki gospodarczej, o świato-

wych problemach gospodarczych oraz — ze względu na charakter Łodzi — o sytuacji światowego włókiennictwa. Zagadnienia polskiej polityki gospodarczej znajdują na łamach „Głosu” oświetlenie, sądzę, dostateczne. Zupełnie natomiast zaniedbane są — moim zdaniem — nawet najaktualniejsze problemy gospodarcze, przekraczające granice Polski. O życiu gospodarczym Anglii, Francji, Niemiec (były 2 artykuły), Włoch, Rosji, Stanów Zjednoczonych i t. d. „Głos” — poza lakonicznymi wzmiankami — nie wspomina. Pracy tej nie podoła zresztą bez organizacji sieci korespondentów zagranicznych. Muszę jednak dla słuszności podkreślić, że pozatem „Głos” wykazuje duże poczucie łączności z Zachodem i duże zainteresowanie — jak na organ kupiectwa przystało — dla targów międzynarodowych. W roczniku „Głosu” za rok 1927 znajdzie czytelnik informacje o targach w Londynie, Wiedniu, Lipsku, Medjolanie, Lille, Lublanie, Tallinie, Salonikach i Smyrnie. Na targi lipskie i wiedeńskie zorganizował „Głos” specjalne wycieczki.

Doniosłą luką „Głosu” jest też brak dostatecznych informacji o włókiennictwie światowym. I tego zadania nie spełni „Głos” bez korespondentów zagranicznych, albo conajmniej bez przedruku (na umowie opartej) z pism specjalnych zagranicznych. „Leipziger Wochenschrift für Textilindustrie” np. zawiera korespondencje z przemysłu włókienniczego całej kuli ziemskiej, nadto notowania kilkudziesięciu giełd surowców włókienniczych, przędzy i tkanin.

Bez względu jednak na te, czy inne usterki „Głosu Kupiectwa”, uznać należy fakt powołania go do życia za jeszcze jeden dowód dużych zdolności organizacyjnych i wysokiego uświadomienia kupiectwa łódzkiego.

Dr. R. O.

Konjunktury handlu włókienniczego

Konjunktury gospodarcze na początku r. 1927 zapowiadały się we włókiennictwie naogół pomyślnie, a to dzięki sprzyjającym warunkom konjunkturowym w r. 1926. Jeżeli nawet ostatnie miesiące roku 1926 nie przeminęły tak, jak się spodziewano, to jednak początek roku 1927 zapowiadał się pomyślnie, a horoskopy na sezon letni (marzec, kwiecień, maj) dzięki niskim cenom bawełny kształtowały się dodatnio. Sytuacja ta umożliwiła przemysłowi wydätne rozszerzenie produkcji, a kupiectwu — bardzo szybkie znalezienie odbiorców, to też można z całym przekonaniem stwierdzić, że zarówno przemysł, jak i handel w okresie tym pozostał bez znaczących zapasów towarów letnich. Nie można też pominąć milczeniem przy analizie tego okresu faktu, że rząd szybko przystąpił do ograniczeń importu towarów zagranicznych. To posunięcie przyczyniło się do ochrony bilansu handlowego i oddało również bardzo poważne usługi krajowemu kupiectwu. Dla uzupełnienia charakterystyki tego okresu, wspomnieć należy, że w przedsiębiorstwie, jak i u handlarzy przędzy konjunktury kształtowały się również pomyślnie, dzięki niskim cenom bawełny oraz wzmożeniu produkcji.

Wyplacalność klienteli w pierwszym półroczu 1927 roku była naogół dobra. Poszczególne zawieszania płatności zostały zlikwidowane bardzo szybko przez wspólną akcję wierzycieli lub też przez zorganizowane z inicjatywy wydziału ochrony kredytu Stow. Kupców m. Łodzi wystąpienia przeciwko sporadycznym wypadkom złośliwych upadłości. Na rynku pieniężnym sytuacja kształtowała się pomyślnie.

Te naogół dodatnie stosunki, które panowały w okresie pierwszego półrocza, umożliwiły kupiectwu zlikwidowanie całego szeregu należności (również i podatkowych), a zapoczątkowanie rokowań o pożyczkę amerykańską przyczyniło się do wytworzenia nastrojów optymizmu.

Przy końcu sezonu letniego zauważyć się dały pewne ujemne objawy: szereg fabrykantów i hurtowników rzucił letnie towary na rynek po nader niskich cenach. Chcieli oni w ten sposób uchronić się przed niebezpieczną ewentualnością pozostania z większymi zapasami towarów letnich, ale przyczynili się wskutek tego do wytworzenia zjawisk niepomyślnych. Przygotowania do sezonu zimowego, które przemysł podjął w marcu i kwietniu zwróciły ogólną uwagę na to, że nie należy zbyt optymistycznie sza-

cować pojemności rynku i nie rozszerzać nadmiernie produkcji. Gdy w okresie czerwca—lipca rozpoczęto zakupywanie towarów zimowych, ceny bawełny zaś w międzyczasie poszły w górę, — w tym stosunku ceny towarów musiały się podnieść.

Sezon zimowy minął ospale. Coprawda kupiectwo mniej dotkliwie poniosło straty niż przemysł, który pozostał z bardzo poważnymi zapasami towarów.

Przyczyny tego zjawiska były różnorakie. Nie można przecież pominąć milczeniem pomyślnej okoliczności: dobrych urodzajów oraz świetnych stosunkowo koniunktur w pierwszym półroczu. Tem dziwniejszym musi się wydać fakt, że na rynku wewnętrznym tak słabe ujawniło się zapotrzebowanie dla towarów zimowych. Według opinii pewnego odłamu kupiectwa zjawisko to spowodowane zostało faktem, że w październiku, który zazwyczaj jest okresem wzmożonego zbytu towarów zimowych, przypadł szereg świąt żydowskich, co przyczyniło się do zmniejszenia obrotów. Z drugiej strony nie sprzyjały transakcjom warunki atmosferyczne. Musimy tu jednak zaznaczyć, jak to już zresztą niejednokrotnie na łamach „Głosu Kupiectwa” podkreślaliśmy, że sezon zimowy dla włókiennictwa polskiego przestał już odgrywać tę rolę, jaką odgrywał on niegdyś, kiedy przed Łodzią stały otworem olbrzymie rynki rosyjskie.

Również i w dziedzinie warunków płatności wskutek tych niepomyślnych koniunktur nastąpiło pogorszenie, co zwłaszcza z uwagi na poważne braki naszego ustawodawstwa handlowego w zakresie ochrony wierzytelności, dało się kupiectwu dotkliwie we znaki. Zjawiska te nie mogły naturalnie pozostać bez wpływu na produkcję przemysłu, który w ostatnim kwartale 1927 roku rozpoczął redukcję zmian oraz redukcję dni pracy w fabrykach.

Ciasnota pieniężna na rynku łódzkim wydatnie się zwiększyła i tylko dzięki otrzymaniu pożyczki zagranicznej, oraz dzięki pomyślnym możliwościom rozwojowym zjawisko to nie przyczyniło poważniejszych szkód.

W przedziałnictwie oraz w handlu przedzą nastąpił w ostatnich miesiącach 1927 roku zupełny chaos, jeżeli chodzi o politykę cen. Zarobki spadły do minimum i gdyby przedziałnicy byli bardziej skonsolidowani, wówczas jako jeden ze środków sanacji tych stosunków należałoby wysunąć postulat wydatnego zmniejszenia liczby zmian pracy.

Eksport włókienniczy w okresie sezonu zimowego rozwinął się początkowo pomyślnie, następnie jednak ujawnił poważny spadek, w pierwszym rzędzie wskutek bardzo znacznego pogorszenia się koniunktur na rynku rumuńskim, gdzie łódzkie towary zimowe pozostały w składach hurtowników niesprzedane. Jednym bodaj artykułem, który cieszył się niezmiernie szonym zbytem, były znane łódzkie kołdry bawełniane.

Jednym z dodatknych czynników w całokształcie układu stosunków na rynku łódzkim były rokowania podjęte przez grono przemysłowców, a zmierzające w kierunku racjonalizacji polityki sprzedaży, dotąd na rynku łódzkim zupełnie nieskordynowanej i chaotycznej. Z doprowadzeniem do porządku warunków sprzedaży łączy się bowiem ściśle sprawa normalizacji produkcji, co byłoby objawem pożądanym i ze wszechmiar dodatnim. Porozumienie to dotyczy ustalenia cen na niektóre towary letnie, przyczem porozumienie zostało już osiągnięte w dziedzinie towarów drukowanych, a dalsze pertraktacje prowadzone są energicznie. Koniec roku 1927 przyniósł przygotowania do nadchodzącego sezonu letniego. Ponieważ towary letnie w ubiegłym sezonie zostały naogół wyprzedane — przypuszczać można, iż sezon letni 1928 r. rozwijać się będzie pomyślnie, a przemysł postara się wprowadzić na rynek szereg nowych gatunków towarów, odpowiadających pod względem deseni i jakości wzmożonym potrzebom rynku krajowego. Zastój, jaki panował w okresie ostatnich miesięcy, powinien ustąpić ożywieniu na rynku łódzkim zarówno w handlu jak i w przemyśle. Nie wolno też pomijać dodatniego wpływu, jaki mieć będzie na rozwój koniunktur pożyczka amerykańska oraz oczekiwane w niedalekiej przyszłości zawarcie traktatu handlowego z Niemcami i likwidacja „stanu wojennego” z Litwą, co znakomicie przyczyni się do napływu kapitałów zagranicznych do Polski.

Te nastroje optymistyczne narzucają jednak cały szereg poważnych zadań całemu kupiectwu, które winno współdziałać w odbudowie gospodarczej Państwa. Pomyślne koniunktury należy utrwalić, pamiętając o konieczności wzmożonej pracy, o uzdrowieniu stosunków przez współpracę i współdziałanie z Rządem, przez zespolenie kupiectwa z jego organizacjami zawodowymi — w zrozumieniu interesów oraz wzmożenia potęgi gospodarczej Państwa.

Juljusz Lewsztajn.

Sanacja na rynku przedzą.

Kupcy, handlarze przedzą bawełnianej, przeżywają obecnie kryzys. Mówię tu o kryzysie, który zagraża całemu handlowi przedzą.

Taktyka przedziałników zmierza do wyeliminowania handlarzy przedzą, by bezpośrednio pracować z konsumentem, t. j. fabrykantem. Dotychczas największymi odbiorcami w przedziałniach byli handlarze przedzą, a tylko w nielicznych wypadkach przedziałnicy sprzedawali bezpośrednio fabrykantom; ostatnio przedziałnicy dążą do zmiany dotychczasowego sposobu sprzedaży, t. j. największymi odbiorcami mają się stać fabrykanci bezpośrednio.

W tym celu przedziałnicy wysyłają na miasto agentów do fabrykantów dla sprzedania swojej pro-

dukcji. Agent zaś chce się wykazać jaknajwiększym obrotem, i przez to udziela kredytu nawet firmom, które na kredyt nie zasługują.

Handlarz przedzą, znający dobrze rynek łódzki, jest bardzo ostrożny przy udzielaniu kredytu — natomiast przedziałnik, któremu warunki naszego rynku są mniej dokładnie znane — łatwiej udziela tego kredytu. Skutki tego postępowania dadzą się niebawem odczuć.

Twierdzenie, iż wyeliminowanie handlarza przedzą i bezpośredni kontakt przedziałni z fabrykantem obniży cenę produktu, jest fałszywe, ponieważ handlarz nie podraża, a odwrotnie, obniża cenę tego produktu. Handlarz przedzą, jako odbiorca 60—75%

produkcji przedzalnika — nie wymagał dużego kredytu — gdyż zawsze pokrywał zakupiony towar gotówką względnie portfelem, dlatego nabywał towar taniej i mógł go z małym zyskiem sprzedawać dalej. Fabrykant rzadziej zwracał się po przędzę bezpośrednio do przedzalnika — bo zawsze taniej nabywał ją u handlarza.

Jeśli ostatnio fabrykant chętniej kupuje przędzę u przedzalnika — to nie dlatego, iż nabywa przędzę taniej — nie (przeważnie płaci drożej) — lecz brana jest tu pod uwagę sprawa kredytu, gdyż handlarz ostrożny w udzielaniu kredytu — długotermiowego w ogóle nie udzielał.

Korzyścią, jaką przedzalnik nęci fabrykanta — jest długoterminowy kredyt. Na otrzymanie kredytu nie brak chętnych. Finansowo słabszy fabrykant mniej zważa na cenę — byle kredyt był dłuższy i większy, co w skutkach swoich podraża produkt, a nie obniża jego ceny.

Wiadomem jest, że u nas łatwiej jest o kredyt towarowy, niż o kredyt pieniężny. Jeśli towar można z łatwością otrzymać na kredyt — to inaczej przedstawia się sprawa kredytu pieniężnego, gdyż ten ostatni jest trudny do uzyskania w ogóle — dla niektórych staje się wprost niedostępnym.

Przędza jest artykułem giełdowym, który łatwo w każdej chwili można spieniężyć; niektóre firmy, zamiast sprodukować zakupioną przędzę, sprzedaje część jej na rynku za gotówkę niżej ceny nabycia, li tylko dla zaspokojenia swojego głodu pieniężnego. Tak się obecnie przedstawia sytuacja na rynku przędzy bawełnianej.

Inaczej sprawa się przedstawiała, gdy największym odbiorcą przedzalnika, był handlarz przędzą.

Handlarz doskonale informował przedzalnika o sytuacji i potrzebie rynku, a stosownie do tego przedzalnik regulował swoją produkcję — w potrzebie ją zwiększał lub zmniejszał.

Przy zastoju na rynku włókienniczym najracjonalniejszym byłoby zmniejszenie produkcji i tem samem uregulowanie rynku przędzy bawełnianej, stworzono jednak sztuczny środek zbytu i pędzi się maszyny pełną parą.

Ta kolosalna nadprodukcja przędzy bawełnianej może wywołać nieporządane skutki, gdyż spowoduje nadprodukcję w włókiennictwie. Jeżeli łatwo o przędzę, a tem samem i o gotówkę, więc czemuż nie fabrykować? — że trochę trudno o zbyty towaru — przeto mniej się zważa na zdolność kredytową odbiorców, byleby produkcję zbyć.

Jest to jakby błędne koło: jedna nadprodukcja stwarza drugą, słabsi fabrykanci stwarzają słabych odbiorców, rezultat zaś dla każdego zdrowo myślącego człowieka, jest oczywisty.

Ekzystencja handlarzy przędzy bawełnianej jest obecnie zagrożona, to też winni oni dołożyć wszelkich starań, by byt swój utrwalić.

Wyłania się konieczność zwołania wspólnej konferencji z przedzalnikami, a to w celu wyświeślenia niepokojącej sytuacji.

Nie od rzeczy będzie przy sposobności nadmienić, iż w przełomowym okresie 1924/25 r. jeśli przedzalnicy nie mieli większych strat — to było to jedynie zasługą handlarzy przędzy, którzy ponieśli całą odpowiedzialność za obligo.

Należy także dołożyć wszelkich starań, by handlarze przędzą korzystali z kredytu w Banku Polskim i służyć mogli swoim odbiorcom tanim kredytem.

Najważniejszym postulatem jest zmniejszenie podatku obrotowego dla handlarzy przędzą bawełnianą — jako surowcem — do minimum, by ten produkt przez obliczanie podatkowe nie został zbyt podrożony.

Elem.

Ustawodawstwo gospodarcze.

Ubezpieczenie pracowników umysłowych.

Z dniem 1-go stycznia 1928 r. weszło w życie Rozporządzenie Prez. Rzeczypospolitej o ubezpieczeniu pracowników umysłowych.

Rozporządzenie powyższe normuje ubezpieczenie pracowników umysłowych: 1) na wypadek braku pracy, 2) na wypadek niezdolności do wykonywania zawodu, 3) na starość, 4) na wypadek śmierci.

Obowiązkowi ubezpieczenia podlegają pracownicy umysłowi bez różnicy płci, którzy są zatrudnieni u innych osób fizycznych lub prawnych na obszarze Rzeczypospolitej, bez względu na okres trwania zatrudnienia i wysokość wynagrodzenia, o ile ukończyli 16 lat, a nie przekroczyli 60 lat życia w chwili objęcia zatrudnienia, względnie którzy przekroczyli 60 lat życia, lecz przed osiągnięciem tego wieku byli ubezpieczeni.

Na pokrycie świadczeń ubezpieczeniowych służą składki, należne za każdy miesiąc kalendarzowy, w którym pracownik podlegał obowiązkowi ubezpieczenia.

Wysokość składki wynosi: 2 proc. płacy podstawowej na pokrycie świadczeń na wypadek braku pracy i 8 proc. płacy podstawowej na pokrycie świadczeń emerytalnych. Składkę oblicza się od zarobku w jednej z 14-tu grup zarobkowych. Radzie Ministrów służy prawo podwyższenia składek na odpowiedni okres czasu, jednakże tylko do wysokości 3 proc. i 10 proc. płacy zasadniczej.

Za obowiązkowo ubezpieczonych, nie otrzymujących żadnego wynagrodzenia, lub otrzymujących wynagrodzenie nie wyższe niż 60 zł. miesięcznie, składkę opłaca w całości pracodawca.

W innych wypadkach składkę dzieli się między pracodawcę i ubezpieczonego w ten sposób, że przy wynagrodzeniu ponad 60 do 400 zł. miesięcznie pracodawca płaci 3/5, pracownik zaś 2/5 składki, przy wynagrodzeniu ponad 400 zł. pracodawca i pracownik płacą po połowie, przy wynagrodzeniu ponad 800 zł. pracodawca płaci 2/5, pracownik 3/5 składki w odpowiedniej grupie zarobkowej.

Podatki w roku nadchodzącym.

Opracowanie specjalne dla „Głosu Kupiectwa” na podstawie źródeł urzędowych.

Zmniejszone wpływy z podatku gruntowego. — Ulgi dla właścicieli nieruchomości. — 24.500.000 zł.

wpływie za świadectwa przemysłowe. —

Nacisk śruby podatkowej na dochody.

Dodatek 10 proc. do podatków ma

dać w 1928 r. 72 miliony. —

Nadwyżka dochodu nad

wydatkami: 121 milj.

zł. — Zliberalizowanie

polityki podatkowej

w r. 1928.

Warszawa, w grudniu.

Przedłożony sejmowi u schyłku kadencji preliminarz budżetowy na czas od 1 kwietnia 1928 do 31 marca 1929 r. — nie ma już w tej chwili żadnego formalnego znaczenia. Całe przedłożenie rządowe stało się bezprzedmiotowe wobec oczywistego faktu niewzięcia go w ogóle pod rozważanie izby z przyczyn formalnych, jakimi było rozwiązanie Sejmu i Senatu.

Rozdany jednak posłom w przewidzianym przez konstytucję terminie, druk, zawiera materiał bardzo cenny, uchylający zasłony przed zamiarami ministerstwa skarbu w dziedzinie podatkowości.

Nie ulega przecież wątpliwości, że przedłożenie opracowywane było najzupełniej serjo i że druk, zawierający liczby, na którym widnieje godło państwa, napis „przedłożenie rządowe” i podpis ministra skarbu, p. G. Czechowicza — nie jest dowolnie skomplikowanym z poprzednich budżetów wykazem nierealnych i nieodpowiadających istotnym w tej dziedzinie zamierzeniom ministerstwa skarbu i całego rządu — cyfr i rubryk.

Przeciwnie — mamy i skądinąd poważne dane, ażeby sądzić, że to właśnie, co w części 8-ej preliminarza w dziale **dochodów ministerstwa skarbu** przedstawiono sejmowi jest obrazem faktycznych horoskopów, a przede wszystkim wyliczeń w dziedzinie podatkowości w roku 1928/29.

Wolno tedy właściwy arkusz druku wziąć za przedmiot analizy, bez narażania się na zarzut... badania fikcji.

Trzymając się kolejności preliminarza — natrafiamy przede wszystkim na rubrykę: — **podatek gruntowy**. Z tego źródła rząd ma zamiar osiągnąć w wykazanym czasokresie sumę **60 milionów złotych**.

Wymiar tego podatku w roku bieżącym wynosił sumę **większą**, bo 67,242,000 złotych, jednakże rząd zmniejsza tę sumę o 10 proc., przewidując wpływ w roku przyszłym mniejszy z powodu przede wszystkim licznych odroczeń i umorzeń, przyznanych rolnictwu z uwagi na klęski żywiołowe dużych rozmiarów, jakie dotknęły tę gałąź produkcji w roku bieżącym.

Drugą rubrykę stanowi: — **podatek od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich**. Dać on ma 36 milj. zł. — podczas gdy wymiar jego w r. 1926 wynosił 43,900,000 zł. Różnica blisko **20 proc.** „in mi-

nus” dla rządu powstaje znów z powodu liczenia się z realnym stanem rzeczy: — **nieściągalnością**, oraz z powodu przewidywania ulg przy ściąganiu tego podatku. Godzi się również zaznaczyć, iż na podłożenie obecnie obowiązujących przepisów — podatek ten może być ściągany tylko do końca roku 1928.

Trzecim z kolei jest: — **podatek przemysłowy**. Rubryka ta obejmuje wpływy zarówno ze świadectw przemysłowych (patentów), jak i z podatku, zwanego potocznie „obrotowym”. Oba te poważne źródła dochodowe dać mają łącznie 230,000,000 zł. Analiza tej sumy jest niezwykle ciekawa. W roku 1926 mianowicie wymiar podatku obrot. wyniósł 233,980,106 złotych. Wpływ ze świadectw przemysłowych oblicza ministerstwo skarbu na podstawie dotychczasowych doświadczeń na 24,500,000 zł. Opierając się tedy na tych dwu liczbach — należałoby preliminować kwotę przeszło 258 milj. zł. Preliminuje jednak ministerstwo skarbu **wpływ aż o 28 milj. zł. mniejszy**, przypuszcza bowiem, że ściąganie z tytułu podatku od obrotu 205 milj. zł., a nie 233 przeszło milj., które wymierzyło płatnikom w roku 1926. I tu bowiem realna i twarda rzeczywistość stanęła w poprzek papierowym wyliczeniom. Wszelkie środki egzekucyjne („siwki Grabskiego”), wszelkie kary za zwłokę i monity w najbardziej stanowczym utrzymaniu tonie — nie pomagały. Urzędowo tak zwana „**nieściągalność**” stała się oczywistą i w preliminarzu pisze się wyraźnie, — że mając prawo liczyć na plyn **258 milj. zł.** — **liczy się tylko na 230 milj. zł.** — **ze względu na ulgi oraz odpisy z tytułu nieściągalności**”.

Nawiasem zauważymy, że podatek przemysłowy przynosi skarbowi najwięcej ze wszystkich pobieranych podatków.

Dalsza rubryka: — **podatek dochodowy** przewidyuje wpływ w wysokości 130 milj. zł. Godnem uwagi jest zestawienie, z którego wynika, iż podatek dochodowy

w roku 1924 dał —	40,125,190 zł.
w roku 1925 dał —	61,579,249 zł.
w roku 1926 dał —	114,615,166 zł.

Ten stały wzrost dochodów upoważnia do preliminowania 130 milj. zł., zważywszy jak mówi uzasadnienie, „**że rok 1927, stanowiący podstawę wymiaru podatku dochodowego na rok 1928, zarówno pod względem urodzaju jak i cen na ziemiopłody, jest korzystniejszy od roku 1926, nadto dzięki usprawnieniu się aparatu wymiarowego — wpływy z podatku dochodowego powiększają się stale**”. Wykazuje to zresztą podana tabelka.

Drobną rubryką jest: — **podatek wojskowy**. Przynosi zaledwie 750 tysięcy złotych. Wymierzono wprowadzić płatnikom tego podatku przeszło 1 milion 200 tysięcy zł., ale zebrano 582 tysiące.

Na nieco więc lepsze rezultaty liczy rząd w nadchodzącym roku.

Podatek od kapitałów i rent — przyniósł:

w roku 1925 —	6,931,258 zł.
w roku 1926 —	8,896,382 zł.
w roku 1927 —	10,101,103 zł.

Prawie więc tę samą sumę ma rząd zamiar zebrać w roku nadchodzącym — bo należy sobie uświadomić, że pożyczka zagraniczna jest od podatku tego zwolniona.

Dodamy jeszcze drobną stosunkowo sumę 500 tys. zł. z zaległości różnych podatków wniesionych — wyczerpujemy listę podatków bezpośrednich.

Podatek majątkowy — figuruje w rubryce dochodów nadzwyczajnych jako podatek niestały i dać ma 95 milj. zł. — to jest tyle dokładnie co i w roku bieżącym, a nie 333 milj. zł. rocznie — jak to projektował p. Władysław Grabski.

Dodatek 10 proc. do wszystkich podatków utrzymamy będzie w ciągu całego roku budżetowego 1928/29 i da 72 milj. przeszło złotych. Nie da się zaprzeczyć, iż dodatek ten, automatycznie, a więc bezkrytycznie zwiększający wszelkie wymiary — jest świadczeniem nader uciążliwym. Rząd — wprowadzając go już w roku 1926 — uzasadniał jego konieczność względem **na równowagę budżetową**. Względem bardzo ważki i dlatego w interesie bezdeficytowego budżetu państwowego sejm, a za nim senat i obywatele — musieli się z faktem ryczałtowego zwiększenia podatków o 10 proc. pogodzić.

Jednakże rok budżetowy bieżący — jak to już teraz wyraźnie widać — zamkniemy blisko 300-miljonową nadwyżką dochodów nad wydatkami. W roku nadchodzącym rząd liczy się już w preliminarzu z nadwyżką 121 milionów zł.

Czy w tych warunkach **zniesienie 10 proc. podatku** nie jest prostą konsekwencją oczywistego **stanu rzeczy**?

Podatków pośrednich płacimy dużo, choć może nie o wszystkich powszechnie wiadomo.

Oto one:

Podatek od wina	3,200,000
" " piwa	10,000,000
" " cukru	95,000,000
" " drożdży	7,800,000
" " olejów mineraln.	19,500,000
" " zapalniczek	50,000
" " kwasu octowego	250,000
Akcyzowe opłaty patentowe	5,000,000
Opłaty od kart do gry	200,000
Odsetki zwłoki, kary i grzywny	2,500,000

Wreszcie dochody z **opłat stemplowych** w sumie 150,570,000 zł. — zamykają ten dział dochodów skarbu.

Wnioski?

Jest jeden.

Naogół system podatkowy polski dać ma skarbowi w roku nadchodzącym prawie tyle co w roku bieżącym, jednakże sama praktyka ściągania należności od płatników zapowiada się liberalniej.

Władysław Best.

Sprzedaż przedzdy czesankowej

W. EISNER

ŁÓDŹ, Piotrkowska 58. Telefon 6-31.

Wybory do sądu rozjemczego Zakładu Ubezpieczeń od Wypadków, oddział w Łodzi.

W dniu 15-ym stycznia odbędą się pierwsze wybory do Sądu Rozjemczego Zakładu Ubezpieczeń od Wypadków w Łodzi.

Sądy rozjemcze Z. U. od W. powołane są do rozstrzygania sporów między Zakładem Ubezpieczeń od Wypadków a ubezpieczonymi o wynagrodzenie szkody, spowodowanej wypadkiem przy pracy.

W skład sądu wchodzi czterech asesorowie, z których 2, tudzież po 10 zastępców, wybierają oddzielnie przedsiębiorcy i ubezpieczeni wszystkich grup przedsiębiorstw.

Przedsiębiorcom zatrudniającym od 1—10 robotników liczy się 1 głos, zatrudniającym do 50 robotników — dodatkowo po 1 głosie na każdy dalszy dziesiętnik zatrudnionych, powyżej 50 robotników przypada 1 głos na każdą dalszą 50-tkę, jednakże najwyżej do 50 głosów. Wybory odbywają się względnością większością głosów.

Orzecznictwo Sądowe.

Nieuczciwa konkurencja.

Ustawa z dnia 2 sierpnia 1926 r. o nieuczciwej konkurencji dozwala żądać przedsiębiorcy, aby inny przedsiębiorca (konkurent) nie wdzierał się w jego klientelę przez jakiejkolwiek czynności, mające wywołać mylne mniemanie, że dane wytwory, towary lub świadczenia pochodzą od przedsiębiorcy pierwszego.

Na tej podstawie została wytoczona przed Sąd Okręgowy w Warszawie skarga z żądaniem wycofania z rynku oraz wzbronienia wyrobu i sprzedaży pozwaną firmie opisanych w powództwie kalendarzy kartkowych na blokach.

Sąd Okręgowy w Warszawie, w Wydziale Handlowym (Nr. H 809/26) orzekł, że przewodnią zasadą życia gospodarczego jest wolność produkcji, a zakaz wyrobu jednakowych lub w pewnym stopniu jednakowych przedmiotów nie jest przewidziany ani przez prawo o ochronie wynalazków, ani przez prawo o nieuczciwej konkurencji. Uwzględnienie zaś żądań powoda wprowadziłoby pewnego rodzaju monopol, co jest sprzeczne z ideą wolnego handlu i konkurencją, która sprowadza ceny wyrobu do ich istotnej wartości. Sąd powództwo oddalił.

Z powodu nawału aktualnego materiału redakcyjnego część artykułów zamieścimy w następnym numerze.

REDAKCJA.

„FERRUM“

Łódzka odlewnia żelaza „Ferrum“ istnieje od r. 1908, jest więc jedną z najstarszych odlewni w Łodzi. W ciągu ostatnich lat rozszerzyła się znacznie, otworzywszy przy odlewni warsztat mechaniczny, wykonywujący wszelką obróbkę mechaniczną metali.

Polska czynnikiem „pokoju gospodarczego”.

Minister Przemysłu i Handlu, inż. Eugenjusz Kwiatkowski, o rokowaniach handlowych polsko-niemieckich.

W aktualnej obecnie sprawie polsko-niemieckich rokowań o traktat handlowy udzielił Min. Przem. i Handlu, inż. E. Kwiatkowski, ciekawych informacji wybitnemu publicyście gospodarczemu, korespondentowi szeregu poważnych pism niemieckich, dr. Fritzowi Seifterowi.

Polityka państw zaborczych spowodowała, iż rozwój ekonomiczny Polski w porównaniu z innymi państwami pozostał daleko w tyle. Jakkolwiek Polska posiada bezsprzecznie bardzo wiele skarbów naturalnych, to przecież jej majątek narodowy jest stosunkowo bardzo mały, co najdokładniej uwidaczniają liczby produkcji, konsumpcji, eksportu, przywozu i obiegu pieniężnego. Najlepszym też dowodem jest w pierwszej linii polska gospodarka rolna, przed którą stoją jeszcze olbrzymie możliwości rozwojowe, a jakkolwiek stan obecny nie jest jeszcze zupełnie zadowalniający, należy stwierdzić, że tempo rozwoju ostatnio wydatnie się wzmogło.

Z drugiej strony, pomimo tego, że ostatnio bardzo poważne postępy w tej dziedzinie zostały dokonane — nie możemy, jak to zresztą ma miejsce zazwyczaj w państwach o przewadze pierwiastka rolniczego, osiągnąć tego poziomu, na którym znajduje się gospodarka światowa. Z tych właśnie względów dążymy do tego, aby przemysł Polski rozwijał się równoległe z rolnictwem. W tym celu realizowana być musi taka polityka gospodarcza, która pilnie baczy na rozwój gałęzi przemysłu, posiadających dla rynku wewnętrznego znaczenie, a w polityce tej chłonność rynku wewnętrznego stanowi czynnik bardzo poważny.

Problem rozwoju produkcji związany jest ściśle z wielkimi inwestycjami, dlatego też dążymy do

stworzenia takich warunków, które umożliwiłyby stały przyróg niezbędnych dla realizacji tych inwestycji kapitałów zagranicznych. Dziś Polska stoi już za progiem swego rozwoju, którego kilka etapów ma poza sobą. Rozwój ten, zwłaszcza jego przyspieszone tempo w okresie ostatnich miesięcy nasświetlają dane statystyczne niektórych gałęzi produkcji. Tak np. statystyka produkcji żelaza w okresie od stycznia do września 1926 i 1927 r. daje nam następujący obraz: surowe żelazo 198,762 tonn (1926) i 383,211 tonn (1927), stal 449,285 tonn (1926) i 289,863 (1927), wyroby walcowane 316,731 tonn (1926) i 580,760 tonn (1927). Również i eksport rozwija się pomyślnie, co tembardziej godne jest podkreślenia, że wywóz żelaza napotyka na bardzo poważną konkurencję na rynkach światowych. Nie można też pominąć tutaj dodatniego czynnika w całokształcie rozwojowym gospodarki polskiej, jakim jest niewątpliwie znaczny wzrost produkcji i eksportu węgla.

W tem dążeniu do stabilizacji gospodarczej i ekonomicznego rozwoju, ważkim czynnikiem jest sprawa uregulowania stosunków z państwami zagranicznymi zwłaszcza zaś z naszymi sąsiadami.

Co się tyczy rynku rosyjskiego, to eksport nasz na Wschód zmalał bardzo w porównaniu do wywozu okresu przedwojennego i szczerym dążeniem Polski jest uregulowanie traktatowe wzajemnych stosunków handlowych z wschodnim sąsiadem, do czego też Polska zmierza pomimo piętrzących się trudności.

Jeśli mówimy o stosunkach z Niemcami, to mam prawo twierdzić, że każdy trzeźwo myślący człowiek

M. WAR.

„Stabilizacja marki”.

(Hjalmar Schacht).

Książka stabilizacji marki niemieckiej wyszła z pod pióra dr. Schachta, prezydenta Reichsbanku, dyktatora finansowego Niemiec, człowieka, któremu Niemcy zawdzięczają przeprowadzenie stabilizacji marki w 1923 roku, a który już od pierwszych chwil swej pracy nad finansami Rzeszy, był stale przedmiotem ataków nawet oficjalnych przedstawicieli sfer gospodarczych.

Dr. Schacht, jako prezydent Reichsbanku, jest dzisiaj potęgą w świecie finansowym i łącznie z gubernatorem Banku Angielskiego Montagu Normanem i prezydentem Strongiem z Federal Reserve Board'u, decyduje o kwestjach ogólnie światowej polityki kredytowej.

Kim jest dr. Schacht i jaką rolę odgrywa w niemieckim życiu gospodarczym.

Dr. Schacht był kierownikiem jednego z wielkich banków niemieckich (Darmstädter und Nationalbank).

W czasie wojny brał udział, jako rzeczoznawca finansowy, w rozstrzyganiu kwestji prowizorycznej waluty na terytorjach, okupowanych przez wojska niemieckie w Belgji.

W życiu politycznym był członkiem partji demokratycznej, wrogiem dr. Hellfericha, kierownika skarb Rzeszy podczas wojny.

W książce swojej daje dr. Schacht przegląd historii gospodarczej Niemiec, w latach 1914—1926.

Omawiając przebieg życia ekonomicznego w czasie wojny, dopatruje się słusznie początków inflacji w systemie finansowania wojny przez Rzeszę.

Niemcy bowiem, w przeciwieństwie do Anglii, która potrafiła zdobyć się na „heroizm podatkowy” — jak mówi dr. Schacht — i przez wydatne podniesienie podatków utrzymać równowagę budżetową, finansowały wojnę drogą zaciągania wewnętrznych pożyczek wojennych, w nadziei, iż „zwycięstwo pokryje koszt wojny”, jak się wyraził dr. Hellferich.

Przy końcu wojny ogólna suma zaciągniętych przez rząd Rzeszy pożyczek wynosiła 39 milionów marek.

Inflacyjne działanie tego systemu rozpoczęło się już w 1917 roku, kiedy stosowana przez Reichsbank

nie nam przypisywać może długotrwały okres wojny celnej.

Jesteśmy bowiem przekonani, że rozwój gospodarczy państwa, a to jest celem Polski, tylko w okresie normalnych, pokojowych warunków może się odbywać.

Czy można bowiem przypisywać winę za wojnę gospodarczą tej stronie, dla której wojna ta nie była żadnym punktem wyjścia, jakiegokolwiek programu?

Najdobitniej przekonują nas zresztą w tym względzie cyfry. Wywóz z Niemiec do Polski w pierwszej połowie 1927 r., a więc przed wojną celną wyniósł 11,8 milj., w pierwszej połowie 1927 r. — 10,5 milj. kwintali, a więc prawie to samo.

Jeżeli uwzględnimy w liczbach tych niemieckie wyroby standartowe, to okaże się, że import ich do Polski utrzymał się prawie na poziomie z przed okresu wojny celnej. Import maszyn i aparatów z Niemiec podskoczył nawet z 33 milj. w pierwszym półroczu 1925 roku na 40 milionów w okresie 6 miesięcy 1927 roku. Podobny rozwój ujawniają obroty w artykułach elektrotechnicznych, a import niemieckich chemikaliów wzrósł rekordowo z 26 milj. w roku 1925 na 42 milj.

Jak wygląda w przeciwieństwie do tego eksport Polski do Niemiec? Spadł on z 43,3 milj. kwintali na 25,5 milj., a więc o 18 milionów.

Dokładna analiza eksportu polskiego do Niemiec wykazuje, że wywóz artykułów żywnościowych wzrósł z 1,5 milj. na 2 miliony, eksport materiałów drzewnych wykazał bardzo poważny wzrost z 9 milj. na 19 milj.

Okazuje się więc, że Niemcy nie mogą łatwo zrezygnować z całego szeregu produktów rolniczych i surowców polskich, gdy bezpośrednio sąsiedztwo umożliwia bardzo dogodnie dla Niemiec normowanie cen tych artykułów.

Jeżeli Polska wprowadziła cła maksymalne w stosunku do państw, z którymi nie posiada trakta-

tów handlowych, to nie wynika stąd bynajmniej słuszność wysuwanego przeciwko nam zarzutu, jakobyśmy dążyli w ten sposób do zaostreżenia wojny celnej. Wprowadzona w roku 1925 reglamentacja importu przewidywana była, jako zarządzenie obronne tylko na krótki okres czasu, Polska bowiem liczyła się raczej z szybkim osiągnięciem porozumienia, które jest nakazem, wynikającym z obrotu i współpracy gospodarczej pomiędzy obu państwami.

W swoim czasie Niemcy wprowadziły wobec Polski oprócz restrykcji przewozowych również i taryfę maksymalną, która skierowana była przeciwko polskim produktom standartowym.

Musimy stopniowo znieść ograniczenia przywozowe. Taryfa maksymalna służyć ma dla celów ogólnej ochrony, w żadnym wypadku zaś nie jest skierowana przeciwko jednemu wyłącznie państwu, lecz wobec tych wszystkich państw, z którymi Polskę nie łączą traktaty.

W ten sposób dążymy do uregulowania stosunków gospodarczych z wszystkimi państwami, opierając się o wytyczne światowej konferencji ekonomicznej w Genewie, która wypowiedziała się za koniecznością stworzenia konwencji handlowej i uregulowania obrotu towarowego.

Współczesna wytworna kobieta

używa zawsze i wszędzie: w domu, na przyjęciu, dancingu, balu, u przyjaciółki na fiv'ie — jako niezbędnego akcesorium — dobrych, najmodniejszych perfum.

Zwłaszcza obecnie w Karnawale największą przyjemność i zadowolenie sprawić można wytwornej Pani, ofiarowując jej piękny flakon perfum.

Perfumerji „Violet” (ul. Piotrkowska Nr. 83), która posiada stale na składzie największy wybór najmodniejszych perfum: Chanel, Worth, Molyneux, Patou, Elizabeth Arden, Caron i t. d.

t. zw. „polityka wolnego rynku” zawiodła, i obligacje pożyczek wojennych zaczynają odwrotną wędrówkę od posiadaczy prywatnych do kas Reichsbanku.

Omawiając okres powojennej inflacji stara się Schach, częściowo słusznie, dopatrzeć decydującego czynnika w kwestjach polityki zagranicznej i odszkodowaniach płaconych przez Niemcy, nie zajmując się zupełnie innymi przyczynami, jak stanem produkcji Niemiec etc.

Najciekawsze ustępy książki, odnoszą się do okresu działalności Schachta jako komisarza walutowego, powołanego do przeprowadzenia stabilizacji.

Schacht obejmuje to stanowisko 12-go listopada 1923 roku; a więc w okresie, kiedy inflacja niemiecka osiągnęła swoje maksimum.

Oficjalny kurs dolara wynosi 630 miliardów, nieoficjalny 4,2 biliona, obieg biletów Reichsbanku 60 trylionów mk., prócz tego, znajduje się w obiegu 2 razy tyle t. zw. „Notgeld”, wydawanego przez instytucje społeczne, komuny, a nawet przedsiębiorstwa prywatne.

Zapas dewiz Reichsbanku równy zeru, a więc możliwości interwencyjne żadne.

W tych warunkach, jedyny skutek może wywrzeć nagle ograniczenie obiegu oraz zaprzestanie udzielania kredytów zarówno rządowi, jak i gospodarstwu prywatnym.

Pomimo sprzeciwów i gróźb przedstawicieli sfer gospodarczych, decyduje się Schacht na stanowcze kroki.

Przedewszystkiem zrównywuje oficjalny kurs dolara 630 miliardów z kursem nieoficjalnym, osiągając już przez to uszczuplenie obiegu; następnie wydaje zakaz przyjmowania „Notgeldu” przez Reichsbank i przedstawia w ciągu 5 dni posiadane przez Reichsbank „Notgeldy” emitentom do wykupienia.

Skutek był piorunujący. Dolar, który podniósł się w międzyczasie do 11 bilionów spadł z powrotem do 4,2 biliona.

Wobec panującego głodu pieniędzy dolary wpływają do kas Reichsbanku, który jest teraz w stanie pokryć część zapotrzebowania rynku wewnętrznego na podstawie przekształconego projektu dr. Hellfericha, celem zapewnienia ludności środka płatniczego o stałej wartości, przetrzucenia kredytów dla rządu, a temsamem odciążenia Reichsbanku.

(d. c. n.).

Towary

Dywany, Firanki,
Chodniki i Materiały
na obicia meblowe

jedwabne

wełniane

bawełniane

Bracia Z. i A. Rappeport**ŁÓDŹ**

ulica Piotrkowska Nr. 15.

Telefon Nr. 18-93

Sprzedaż
artykułów bawełnianych

Kirschbaum**Mandelcwaig****Łódź**

ul. Traugutta Nr. 4



Telefon Nr. 7-54

SKŁAD
SUKNA i KORTÓW

Kahan i Szpigel**Piotrkowska 80**

Tel. 8-52.

ODDZIAŁ DETALICZNY.

Skład Hurtowy Wyrobów
Włókienniczych

CH. L. LIPNOWSKI**w ŁODZI**

ul. Sienkiewicza Nr. 6



Telefony: 10-67, 23-36, 23-91.

Hurtownia włókiennicza

Bracia Herman i S-ka

Spółka Komandytowa

ŁÓDŹ

ulica Wólczańska Nr. 23.

Telefony: 28-12, 14-44, 16-46. Adres telegraficzny: Herba Łódź.

„British Company”

właściciele

B-cia Herman i S-ka, Sp. Kom.

i Ch. L. Lipnowski

ŁÓDŹ, ul. Zielona Nr. 8.

Telefony: 45-09, 49-29, 52-15.

:::

Telefony: 45-09, 49-29, 52-15.

Adres telegraficzny: Britco Łódź.

KANTOR WYMIANY i LOTERJI

SAMUEL WEINBERG

w ŁODZI

UL. PIOTRKOWSKA Nr. 58

TELEFON 176

Załatwia wszelkie tranzakcje
walutowe szybko, licząc mini-
malną prowizję.

Kupuje i sprzedaje monety
złote i srebrne.

Specjalne zainteresowanie dla
8⁰/₀, 5⁰/₀ i 4¹/₂⁰/₀ — listów
zastawnych Miejskich jak
i Ziemskich oraz 6⁰/₀ obli-
gacji Magistratu m. Łodzi.

Sprzedaż
przedzdy jedwabnej

S. I. Blausztajn

Łódź

ul. Wschodnia 72



Telefon 29-49

William Holland & Sons, Limited

MANCHESTER

PRZĘDZALNIA i SKRĘCALNIA

170,000 wrzecion

Nr. Nr. przedzdy od 20-go do 200-go

Przedstawiciel

H. NEUMARK

Tel. 25-80.

Łódź, ul. Moniuszki Nr. 5.

Tel. 25-80.

TRANSPORTY MIĘDZYNARODOWE STANISŁAW RUBINSZTAJN i S-ka

Właściciel Stanisław Rubinsztajn

ŁÓDŹ, Moniuszki Nr. 7, tel. 11-84, 30-22.

ODDZIAŁY: w Gdańsku, Stadtgraben 13,
telefon 259-46.

SKŁADY WŁASNE: ul. Gdańska Nr. 92.

Leszno, Fraustad, Neu-Bentschen.

Adres telegraficzny: „INTRAG”.

CLENIE, ASEKURACJA, MAGAZYNOWANIE.

DOM HANDLOWO-EKSPEDYCYJNY L. ROTBAND

ŁÓDŹ, Zielona 6, telefon 21-19

Warszawa, Poznań, Bydgoszcz, Gdańsk,
Kraków, Lwów, Katowice, Zbąszyń, Leszno,
Stentsch, Fraustadt

Zastępstwa na wszystkich pograniczach

Korespondenci we wszystkich więk-
szych ośrodkach handlowych kra-
jowych i zagranicznych

Ekspedycja, Clenie, Inkaso, Magazyno-
wanie i Ubezpieczenie transportów.

Biuro Transportowe

„POLTRANS”

(Właśc. Kaufman, Rabinowicz i Bazyljan)

ŁÓDŹ,

ul. Prez. Narutowicza 27, tel. 55-27

PRZEDSTAWICIELSTWA:

Warszawa

„Konkurencja” Franciszkańska 20, tel. 246-98
„ 134-89

Wilno

„Konkurencja Warszawska”, Kwiatowa 7, tel. 503

Równe

K. Gam, ul. Francuska Nr. 24

Ekspedycja, Asekuracja, Inkaso, Magazynowanie
we własnych obszernych składach i zwózka.
Korespondenci we wszystkich większych miastach w kraju
i zagranicą.

BIURO EKSPEDYCYJNE

L. RAFAŁOWICZ, J. SZLAM i S-ka

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 17. Telefon 9-66.

Warszawa, Ś-to Jerska 32 („Ekskom”). Tel. 253-37.

Zastępstwa:

BIELSKO: „Kontynentalna” Sp. Transp. Kom. z o. o. ul. 3-go Maja 29, tel. 4-41

RÓWNE

3-go Maja 67, tel. 2-20

ŁUCK

Płocka 22,

BRZEŚĆ n. B.,

ul. Białostocka 26,

PIŃSK

Albrechtowska 51

KOWEL

Magistracka 7

Firma W. CZERNIES i S-ka.

Publicystyka gospodarcza.

Konieczność istnienia specjalnej prasy gospodarczej ujawnia się przede wszystkim w potrzebie doboru materiału informacyjnego. Znajomość notowań kursów walut, papierów procentowych i akcji, ruchu cen towarów — jest prymitywnym, nieodzownym warunkiem prowadzenia dzisiejszego przedsiębiorstwa. Potrzeba służby informacyjnej znakomicie wzrosła, gdy poszczególne kraje przestały być samodzielnymi jednostkami gospodarczymi, gdy stały się jedynie częścią wszechświatowego systemu gospodarczego. Gospodarstwa różnych państw uzależniają się coraz bardziej, ilość transakcji międzynarodowych gwałtownie wzrasta. Lokalne informacje stają się niewystarczające, trzeba wziąć pod uwagę i życie gospodarcze innych krajów; systematyczne meldunki z rynków i giełd zagranicznych służą podstawą orientacji w rozwoju gospodarczym świata. — Na marginesie należy zaznaczyć, że wartość praktyczna tych informacji w wielkiej mierze zależy od umiejętności ich czytania. Sztuki tej uczą obecnie w średnich szkołach kupieckich na Zachodzie. Uczniowie kształcą się między innymi w gromadzeniu w specjalnych kartotekach wycinków z gazet, dotyczących np. jakiegoś gatunku towaru. W każdej chwili mamy wyczerpujące informacje o danym artykule; o fluktuacjach jego cen, zmienności koniunktur, pojemności rynków zbytu etc.

Ilość materiału informacyjnego, który potrzebny jest aktywnym członkom życia gospodarczego, stale się zwiększa i w innym kierunku. Życie gospodarcze regulowane jest całym szeregiem ustaw i rozporządzeń, których nieznajomość uniemożliwia wykonywanie zawodu. Zwłaszcza podczas wojny oraz po wojnie wraz ze wzrostem etatyzmu ilość rozporządzeń (reglamentujących zwłaszcza handel) rośnie niesłychanie, a ich płynność jest godna podziwu. Polska jest w specjalnym w tej mierze położeniu. Życie postawiło nas nieoczekiwanie szybko wobec zadań gospodarczych, przerastających miarę naszego przygotowania. W zakresie polityki gospodarczej nie ustrześliśmy się przeto od błędów. Liche nasze ustawodawstwo skarbowe podlega ustawicznemu przeróbkom i naprawom. Wszystkie przepisy z tych dziedzin skrzętnie muszą być podawane do wiadomości zainteresowanej opinii publicznej. Inaczej wszelka planowa, oparta na kalkulacji akcja gospodarcza mogłaby być sparaliżowana.

Suche zestawienia cyfrowe, będące li-tylko uewnętrznieniem zjawisk, podawanie opisowe faktów bez wnikanía w ich przyczyny i oświeślenia treści — jest oczywiście niewystarczającym. Musiała powstać prasa, któraby otworzyła swe łamy dla zbadania zagadnień gospodarczych, dla wyczerpującego wyjaśnienia zjawisk i ich przymusowej kolejności. Zwłaszcza po wojnie życie gospodarcze silnie się powikłało, jego rytm się znacznie zaostrzył i przyspieszył, okresy cykliczne koniunktur zastąpione zostały przez kryzysy, powtarzające się bodaj co kilka miesięcy. Przemysłowiec czy kupiec nie może być więcej zdany na łaskę własnej intuicji, nie wystarczy mu doświadczenie — musi mieć możność naukowego przewidywania szans rynkowych, określenia dalszej koniunktury.

Ostatnio specjalny dział prasy gospodarczej poświęcony jest zagadnieniom koniunkturalnym. Cechują w tej dziedzinie Stany Zjednoczone, w których wychodzi kilkanaście z tego zakresu pism o charakterze praktyczno - gospodarczym. Przy wydawnictwach tych dużą rolę odgrywa pomoc sfer naukowych, głównie znanego uniwersytetu harwardzkiego. W ślad za St. Zjednoczonymi podążają inne kraje, zwłaszcza Anglia i Niemcy.

Wyższe stopnie życia gospodarczego przynoszą ze sobą zróżniczkowanie poszczególnych warstw społecznych. W wyniku tego stanu rzeczy publicystyka gospodarcza musi się również zróżniczkować, powstaje prasa poświęcona specjalnie sprawom bądź przemysłu, bądź handlu, bądź rolnictwa etc. W łonie jednak tego samego zawodu następuje dalszy rozłam na tle istniejącej wewnętrznej kolizji interesów, np. między wielkim a drobnym kupiectwem. Powstają zrzeszenia zawodowe gospodarcze celem obrony swych interesów. Wyłaniają one własną prasę dla uświadomienia łączności zawodowej i oświeślenia zagadnień pod kątem widzenia dobra swych interesów. W Polsce organy poszczególnych zrzeszeń gospodarczych specjalnie wiele mają do zrobienia, gdyż muszą baczyć, by przy budowie od podstaw gmachu państwowego, poszczególne warstwy nie zostały pokrzywdzone.

Prasa gospodarcza może poza szkieletowo wyłuszczone — odegrać dużą rolę i w innych dziedzinach, głównie w nawiązaniu stosunków handlowych i ochrony kredytu. Z pism polskich tygodnik „Przemysł i Handel” (wydawnictwo Min. Przemysłu i Handlu) prowadzi stałą rubrykę: „okazje do handlu zagranicznego”. Rola „Głosu Kupiectwa” w zakresie ochrony kredytu — jest znana czytelnikom.

Publicystykę gospodarczą podzielić można zgrubszą na 3 kategorie:

- 1) dodatki gospodarcze w prasie codziennej i fachową prasę gospodarczą;
- 2) o charakterze praktycznym;
- 3) o charakterze naukowo-teoretycznym.

Początkowo prasa codzienna niechętnie udzielała gościnny kwestjom gospodarczym. U nas po dziś dzień dział ten przeważnie spychany jest na ostatnie miejsce, obcinany i uszczuplany bez litości. Przyczynia się przede wszystkim do tego niesłychany wprost brak zrozumienia w naszym społeczeństwie najprostszych, zasadniczych zagadnień życia gospodarczego. Prasa codzienna zwłaszcza na prowincji zakrojona jest na zysk, i nie chce przeto podawać wiadomości gospodarczych, jako dla ogółu czytelników zgoła nieciekawych. Najczęściej zajmuje się raczej złemi objawami życia gospodarczego, zożydza je w celu ucieszenia żadnych sensacji rzesz czytelników. Nawet w nielicznych u nas dziennikach poważnych drukuje się informacje gospodarcze błędne i bałamutne, zwłaszcza w dziale politycznym; zawsze pewna część materiału gospodarczego wymyka się z pod kontroli redaktora działu gospodarczego i przemycana jest w dziale politycznym. Jeśli dodamy do tego brak publicystów, posiadających wykształcenie ekono-

miczne, mających umiar w ocenie zjawisk ekonomicznych — zrozumiemy bezkrytyczne przyjmowanie przez ogół każdej fantastycznej plotki, łatwość poddawania się panice, szybkie przechodzenie od skrajności do skrajności, od optymizmu do pesymizmu.

Ostatnio widać naogół pewną poprawę w tej mierze; sprawy gospodarcze na szpaltach naszych dzienników przestają być kopciuszkiem, choć droga do poziomu znakomitych pism zagranicznych bardzo jeszcze długa.

W dziale wiadomości gospodarczych zdać może prasa codzienna egzamin najłatwiej w dziedzinie materiału informacyjno - faktycznego. W tej mierze oddaje też istotne usługi. Natomiast nie trudzi się, ze względu na konieczność popularnego przedstawiania zagadnień, o oświetlenie źródłowe bieżących kwestyj gospodarczych, tembardziej nie udziela miejsca na rozważania teoretyczne.

Tę dotkliwą lukę zapełnić muszą specjalne, fachowe pisma gospodarcze. Najczęściej powstają one, jak już wspomniano, przy zrzeszeniach gospodarczych. Stowarzyszeniom tym bowiem i tak są potrzebne własne organy, celem informowania o życiu stowarzyszenia i składania sprawozdań z jego pracy. Podobnie, jak parlament i partje przyczyniły się do powstania prasy politycznej, tak organizacje gospodarcze spowodowały powstanie prasy gospodarczej. Do poważniejszych wydawnictw tego typu należy Przegląd Gospodarczy, organ Lewiatana, Przegląd Gospodarczy Robotniczy, subsydjowany przez Centr. Komisję Związków Zawodowych, Gazeta Bankowa, Przemysł i Handel Górnośląski, Przewodnik Ubezpieczeniowy. Również „Głos Kupiectwa” należy do tej rodziny czasopism. Pisma te są przeważnie perjodykami, gdyż, jak widzieliśmy, podawanie codziennego materiału informacyjnego — pozostawiono prasie codziennej. Zajmują się one szerokim i fachowym omawianiem zagadnień, wyjaśnianiem ich znaczenia dla gałęzi, która reprezentują. Poza tem doniosła wartość tego rodzaju pism leży w momencie utrzymania prestiżu stowarzyszenia, zwłaszcza na zewnątrz.

Poziom tych pism jest oczywiście różny, zależnie od przeznaczenia. Obok bardzo popularnych, ilustrowanych nawet obrazkami — są trudne, często o charakterze akademickim.

Do ostatniej wreszcie kategorii pism gospodarczych należy prasa naukowo-ekonomiczna. Popula-

ryzuje ona najnowsze wyniki wiedzy ekonomicznej. Często wywiera silny wpływ na politykę gospodarczą Państwa, gdyż przeprowadza zwykle badania ogólne, dotyczące wszystkich warstw społecznych, i patrzy daleko w przyszłość. Czasopisma (naogół kwartalniki tego rodzaju w Polsce można przerachować na palcach. Są to u nas wydawnictwa państwowe (Kwartalnik Statystyczny — organ Gł. Urzędu St.) lub zrzeszeń naukowo - gospodarczych, jak np. Ekonomista, organ Tow. Statystyków i Ekonomistów w Warszawie, Czasopismo prawnicze i ekonomiczne — Stow. Ekonomistów i Prawników w Krakowie, Ruch Prawniczy i Ekonomiczny (z przewagą działu prawnego) — wydziału prawnego Uniwersytetu Poznańskiego.

Naogół cała polska prasa gospodarcza jest bardzo uboga. Nakłady naszych pism w nielicznych tylko wypadkach przekraczają tysiąc egzemplarzy, podczas gdy zagranicą w krajach większych wynoszą setki tysięcy (np. Wirtschaftsdienst w Hamburgu, w krajach małych — (Danji, Finlandji), dziesiątki

M. Br.

CZEKOLADA „ANGLAS”.

Zjawiskiem doprawdy fenomenalnym w handlu wyrobów cukierniczych jest czekolada „Anglas”, która zdobyła sobie popyt dotychczas niebywały jako też uznanie szerokich sfer konsumentów.

Jesteśmy w stanie poinformować naszych czytelników o przyczynach popytu czekolady „Anglas”.

Firma „Anglas” postawiła sobie za zadanie dostarczyć konsumentom przede wszystkim doskonałego w jakości towaru przy cenach względnie dostępnych. To właśnie zdobyło firmie tej ogromną popularność w społeczeństwie.

Fabryka „Anglas” pozostaje pod kierownictwem najwybitniejszych fachowców światowych, zatrudnionych przed wojną w słynnej ongiś fabryce czekolady „Einem” w Moskwie i wytwarza wszelkiego rodzaju artykuły czekoladowe jak: tabliczki, praliny, czekolady fantazyjne i, cieszące się szczególnem powodzeniem „DYPLOMATY” jak również kowertjure i masło kakaowe dla fabryk czekolady.

Przedstawicielstwo łódzkie spoczywa w rękach wybitnego fachowca p. Salomona Seidlera.

Podatki i opłaty skarbowe.

Kalendarzyk podatkowy na miesiąc styczeń 1928 r.

W miesiącu styczniu r. b. przypadają do zapłacenia następujące podatki bezpośrednie:

Podatek przemysłowy. Podatek przemysłowy od obrotu, osiągniętego w miesiącu grudniu 1927 r. dla przedsiębiorstw obowiązanych do wpłat miesięcznych płatny jest do dnia 15 stycznia, a w terminie ulgowym do dnia 29-go stycznia.

Zaliczka za kwartał IV na podatek przemysłowy od obrotu dla przedsiębiorstw, płacących kwartalnie, płatna jest do dnia 15 stycznia 1928 roku, w terminie ulgowym do dnia 29 stycznia 1928 r.

Podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę — w ciągu 7 dni po dokonaniu potrącenia.

Świadczenia przemysłowe. Termin wykupu świadczeń przemysłowych skończył się z dniem 31 grudnia 1927 roku. Kategorję świadczenia określa sam płatnik.

Podatek majątkowy. Dnia 15-go stycznia 1928 r. przypada termin płatności drugiej raty podatku majątkowego.

Nadto płatne są zaległości, oraz kwoty odroczone i rozłożone na raty z terminem płatności w miesiącu styczniu.

Konjunktury na rynkach towarów i surowców.

(Stan sprawozdawczy od 16—31 grudnia 1927 r.)

CHARAKTERYSTYKA OGÓLNA RYNKU ŁÓDZKIEGO.

Zakończenie roku wypadło dla handlu jaknajgorzej. Zdawało się, że handel dozna wielkiego ożywienia w związku ze wzmagającym się popytem na towary „na gwiazdkę”. Zwykle dokonywano w tym okresie większych zakupów, a ruch w handlu stale się wzmacniał, aż do ostatnich dni przedświątecznych. Kupcy, kierując się doświadczeniem i tradycją, odpowiednio przygotowywali się do „ostatniego dorocznego” targu i wystawiali zwykle swoje płatności na ten okres.

Rok bieżący, zresztą i tak pełen wszelkiego rodzaju niespodzianek, również i tym razem sprawił kupiectwu niespodziankę, co prawda niemiłą. Takiego zastoju w handlu w końcowym okresie przedświątecznym nie pamiętają od długich lat. Odczuwa to zarówno handel hurtowy, jak i detaliczny, zwłaszcza zaś ostatni. Detaliści uskarżają się, że zanika typ klientela gwiazdkowego, który w ostatnich dniach załatwia swoje sprawunki. Zbyt towarów jest bardzo powolny. Ludność nie zdradza większych skłonności do czynienia zakupów. Jako jedyną przyczynę, uzasadniającą obecną sytuację, podają brak pieniędzy. Istotnie, rynek już dawno nie odczuwał tak wielkiej ciasnoty pieniężnej. Z jednej strony słaby ruch we wszystkich niemal branżach, a z drugiej — zobowiązania płatnicze, przy szczupłych kredytach dyskontowych w bankach państwowych i prywatnych.

SYTUACJA KREDYTOWA I PIENIEŻNA.

Na rynku pieniężnym panuje w dalszym ciągu ciasnota, spotęgowana jeszcze okresem świątecznym i końcem roku; w związku z tym okresem mają zarówno przemysł, jako też handel hurtowy i detaliczny liczne płatności. Wskutek braku gotówki utrzymuje się prywatna stopa dyskontowa w dalszym ciągu na wysokim poziomie. Rozpiętość między stopą procentową w obrotach prywatnych a stopą reglamentowaną jest znaczna. Za dyskonto dobrych weksli z terminem od 2—3 miesięcy płaci się 18 do 24% rocznie, za materiał drugorzędny nawet do 3 i pół proc. miesięcznie. Weksle z dłuższymi terminami trudno ulokować.

Na łódzkim rynku pieniężnym stopa dyskonta prywatnego uległa ponownejwyżce, dochodząc do 2 procent przy wekslach pierwszorzędnym i do 2 i pół proc. przy wekslach „średnich”.

Zwyżka nastąpiła wskutek braku na rynku gotówki. Podaż weksli dostateczna. Wskutek zastoju w handlu kilku drobniejszych kupców prowincjonalnych dopuściło w ostatnich dniach weksle do protestu. Naogół jednak wpływy z należności wekslowych następują normalnie.

Tranzakcje dyskontowe nieznaczne. Trat dolarowych brak w obiegu.

Zwyżka stopy procentowej, która szczególnie w Łodzi od czasu ostatniego ustabilizowania złotego trzymała się stale na jednakowym poziomie, jest — jak twierdzą tamtejsi kupcy — objawem przejściowym i ulegnie przypuszczalnie w styczniu redukcji.

Działalność kredytowa Banku Polskiego nie wykazuje większych zmian. Portfel wekslowy tej insty-

tucji zmniejszył się. Ostrożna polityka kredytowa Banku Polskiego odbiła się na rynku niekorzystnie. Na ostatnim posiedzeniu Rady Banku Polskiego obniżono między innymi o 1 proc. stawki dyskontowe dla weksli zagranicznych w zależności od stopy dyskontowej danego kraju.

Ruch w bankach prywatnych znacznie się zwiększył. Bardzo wielką aktywność wykazują działy dyskontowe, inkasowe i walutowe. Działalność kredytowa banków stale wzrasta, co przypisać należy dopływowi kapitałów krajowych i zagranicznych. Pomimo to mogą one pokryć zaledwie część zapotrzebowania na kredyty ze strony sfer gospodarczych. Banki prywatne redyskontują w Banku Polskim przeciętnie 45 proc. portfeli wekslowego. Ilość protestów w bankach jest minimalna, co tłumaczy się pomyślniejszą konjunkturą w przemyśle, handlu i rolnictwie. Stopa procentowa po stronie kredytu wynosi w prywatnych instytucjach pieniężnych od dnia 15 lipca b. r. bez zmiany 12 proc. w stosunku rocznym. Prócz tego pobierają banki tytułem prowizji obrotowej $\frac{1}{4}$ do $\frac{1}{8}$ proc. rocznie. Przy przyznaniu kredytu płaci zwyczajnie nowy klient 1 promille od uzyskanej sumy.

Wkłady w bankach wykazują pewien przyrost. Uwydatnia się on najbardziej w wielkich instytucjach, opartych na kapitale zagranicznym. Przy wkładach obowiązują przeważnie następujące stawki: 1) od wkładów złotych wszelkiego typu: a vista 5 i pół do 6 proc., z wypowiedzeniem jednomiesięcznym 6 i pół do 7 proc., z trzymiesięcznym 7 i pół do 8 proc. z wypowiedzeniem dłuższym w większych instytucjach maximum 7 i pół proc., w mniejszych do 10 proc., 2) od wkładów w walutach obcych i w złotych w złocie: a vista 3 proc., z wypowiedzeniem jednomiesięcznym 4 i pół proc., trzymiesięcznym i dłuższym 6 do 7 proc. Od wkładów a vista płacą klienci podatek w wysokości 11 kroc. od pobranych odsetek. Podatek przy innych typach wkładów płacą za klienta banki.

HANDEL WŁÓKIENNICZY.

Przewidywania kupców co do wzmożonego ruchu na rynku włókienniczym przed świętami zawiodły całkowicie. Nie mówiąc już o handlu hurtowym, gdzie panowała absolutna cisza zarówno w branży bawełnianej jak i wełnianej, bardzo słabe targi notowano również w handlu detalicznym.

Według twierdzenia sfer zainteresowanych, takiej ciszy w handlu jak obecnie nie pamiętano już oddawna. Brak ruchu w branżach włókienniczych zasadniczo nie jest niczem wytłumaczony, jakkolwiek bowiem targi ostatnio były na prowincji bardzo słabe, to mogło to wpłynąć jedynie ujemnie na handel hurtowy, nie powinien był jednak odczuć tego absolutnie handel detaliczny.

Wobec spóźnionej pory, na ożywienie jeszcze w dniach najbliższych liczyć już nie można. Okres obecny uważać należy za okres przejściowy, który trwać będzie przypuszczalnie do połowy stycznia przyszłego roku.

Co do horoskopów na przyszłość, to narazie trudno jeszcze przewidzieć, jak ukształtuje się sytuacja

na rynku włókienniczym. Należy jednakże przypuszczać, że zapotrzebowanie znacznie się zwiększy, na skutek minimalnego popytu obecnie.

Wyplacalność klienteli w dniach ostatnich nie ulega poprawie i protesty wekslowe napływają w dalszym ciągu w poważniejszych ilościach. Zaznaczyć jednak należy, iż protestowanie weksli przez kupców solidnych i większych należy do rzadkości, dopuszczają jedynie swe zobowiązania do protestu kupcy mniejsi.

Zaznaczyć wreszcie należy, iż w dniach ostatnich zwiększyło się zapotrzebowanie, jeżeli chodzi o towary wełniane, kupców poznańskich i pomorskich.

Również pewne ożywienie nastąpiło w branży przędzy bawełnianej, a to na skutek zwiększonego zapotrzebowania ze strony tutejszej klienteli. Tłumaczyć to należy odczuwającą się ostatnio zwyżką cen surowca. Odbiorcy w obawie zwyżki cen przędzy na skutek zwyżki surowca, wolą już obecnie poczynić zakupy.

RYNEK PRZĘDZY BAWELNIANEJ W ŁODZI.

Na łódzkim rynku przędzy bawełnianej w ciągu ostatnich dwóch tygodni nastąpiła pewna poprawa sytuacji w związku ze wzmożeniem zapotrzebowaniem klienteli. Zwiększony popyt na przędzę specjalnie dał się zauważyć w samym przemyśle przedziałniczym. Wielu przedziałników wysłało większe partie przędzy na prowincję, a to w tym celu, by odbiorcy otrzymali przędzę tę zaraz po świętach. W tygodniu ub. sytuacja uległa ponownie znacznemu pogorszeniu, poczytywać to jednakże należy za zjawisko zupełnie normalne, jeżeli się zważy, iż był to ostatni tydzień przedświąteczny.

Według słów przemysłowców, horoskopy na przyszłość w branży przędzy bawełnianej przedstawiają się nieźle, przemawia za tem fakt dotychczasowego minimalnego zapotrzebowania, a więc wyczerpania się zapasów przędzy na składach u odbiorców oraz i to, co jest zresztą rzeczą najważniejszą, że Bank Polski obecnie przyjmować będzie od banków prywatnych do dyskonta weksle z terminem znacznie dłuższym. Dzięki temu banki prywatne również zaczną czynić ułatwienia, jeżeli chodzi o dyskonto weksli długoterminowych, a więc odpadnie dotychczasowa najważniejsza przeszkoda przy zawieraniu transakcyj, a mianowicie przyjmowanie w miejsce pokrycia weksli długoterminowych.

Ostatnia zwyżka cen surowej bawełny wpłynęła na kształtowanie się cen w przemyśle przedziałniczym. Na poszczególne gatunki notowano tendencję mocniejszą, ceny jednakże tylko niektórych numerów poszły w górę, większość numerów notowano po cenach zupełnie utrzymanych.

O ile w przemyśle przedziałniczym odczuwano jak zaznaczyliśmy wyżej, pewną poprawę, o tyle w handlu przędzą sytuacja nie uległa żadnym zasadniczym zmianom i w dalszym ciągu ruch tutaj był minimalny, czego zresztą najlepszym dowodem jest to, że ceny obowiązujące w handlu są znacznie niższe niejednokrotnie o 5 do 7 proc., aniżeli w przemyśle. Zapotrzebowanie klienteli było na tutejszym rynku w dalszym ciągu minimalne i do transakcyj dochodziło w wyjątkowych tylko wypadkach.

Zauważyć się daje daleko idąca konkurencja w cenach oferowanych przez poszczególne przedziałnie. Okoliczność ta jeszcze jaskrawiej uwypukla się

w handlu kory w dążeniu do przeprowadzenia transakcyj wzajemnie się prześciga przy udzielaniu rabatów od obowiązujących cen.

Fakt ten powoduje pewną dezorientację przy ustalaniu cen rynkowych.

Ze względu na utrzymywanie się niskich cen przędzy nie odczuwa się konkurencji zagranicznej, nie wyłączając wysokich numerów.

Ze wszystkich gatunków przędzy najbardziej poszukiwana jest 32 podwójna i 16 pojedyncza.

Pierwsze sezonowe ożywienie w handlu przędzą spodziewane jest w drugiej połowie stycznia.

Pokrycie całkowicie w wekslach z terminami od 3 i pół do 4 miesięcy.

TRYKOTAŻE, POŃCZOCHY I RĘKAWICZKI.

Popyt na zimowe artykuły osłabł. Poszukiwane są jedynie podwójne rękawiczki wełniane. Brak tego gatunku rękawiczek tłómaczy się zwiększonym popytem z jednej strony, a zmniejszoną produkcją tego-roczną, — z drugiej strony. W związku z rozpoczętym już sezonem artykułów karnawałowych, wzmógł się popyt na cienkie pończochy jedwabne, w szczególności w kolorach złotym i srebrnym. Mnożą się wypadki, kiedy kupcy z prowincji nadsyłają zwroty artykułów zimowych. Krążą pogłoski, jakoby jedna z tutejszych firm, posiadająca oddziały na prowincji zawiesiła swoje wypłaty. Pasywa mają wynosić około 600,000 złotych. Poza kupcami tej branży wielkie straty poniosą niektóre poważne firmy nalewkowskie.

HANDEL W BRANŻY KOLONIALNEJ.

I tu nadzieje zawiodły. Cisza i zastój. Ostre mrozy spowodowały dużo szkód kupiectwu, gdyż uniemożliwiły one przybycie kupców z pobliskiej prowincji. Wobec tak słabej konsumpcji, towarów nie brak, mimo że udzielono szczupłych kontyngentów przywozowych. Mniej jest na rynku śliwek i korzeni. Zrozumiałem jest, że przy podobnym stanie rzeczy ceny nie zmieniły się, aczkolwiek niektóre artykuły kolonialne zwyżkowały na rynku zagranicznym. Dotyczy to przede wszystkim kawy. Natomiast tendencja na korzenie zagranicą była nieco słabsza. Wyplacalność naogół niezła.

MAKA I ZBOŻE.

Również i w tej gałęzi handlu panuje zastój. Zapotrzebowanie nie zwiększyło się, a podaż jest większa niż popyt. Z tych przyczyn tendencja jest słaba. Charakterystyczne jest to, że handel detaliczny nie ożywił się.

KOSMETYKA I PERFUMERJA.

Nowe artykuły kosmetyczno - perfumeryjne nie mają zbytu. Zwykle na „gwiazdkę” zapotrzebowanie na te artykuły wzmaga się. Tym razem jednak w gałęzi tej panuje niezwykły zastój. Nadto wskazują na konkurencję ze strony fabrykantów, którzy wysyłają swoich wojażerów, objeżdżających całą prowincję. Klientela prowincjonalna jest przesykana towarami, wobec czego niema potrzeby przyjeżdżać do Łodzi. Następnie rozwinął się na prowincji system sprzedawania artykułów na raty. Robotnik konsumuje przez cały rok artykuły kosmetyczno - perfumeryjne, a nie jak to było dotychczas, kiedy kupował je tylko na święta, i otrzymuje je na raty. Tem chyba tłómaczy się, że zapotrzebowanie w tej branży nie wzmogło się z racji świąt.

Bielski Przemysł Włókienniczy.

Jakkolwiek ostatnie aukcje wełniane wskazywały tendencję mocną i ceny wełny podniosły się w cenie o kilka pensów, nie odbiło się to narazie zupełnie na cenach tkanin wełnianych. Przyczyną powyższego zjawiska jest stosunkowo wysoka produkcja krajowych tkanin wełnianych, której umieszczenie na rynku wewnętrznym napotkało w obecnym zimowym sezonie sprzedaży na pewne trudności. Wzrost spożycia tkanin wełnianych na rynku wewnętrznym czyni mniejsze postępy, niż tego spodziewał się przemysł wełniany. Liczne firmy zachęczone nagłym wzrostem konsumpcji w zeszłorocznym sezonie zimowym i tegorocznym letnim, liczyły się z dalszym wzrostem zbytu i zwiększyły produkcję w letnich miesiącach b. r. Oczekiwania ich i nadzieje doznały zawodu. Ujemną stroną powyższego stanu rzeczy jest przede wszystkim mała liczba zamówień dodatkowych, które tkalniam wełnianym dają zajęcie w t. zw. międzysezonie. Tkaniny obecnie sprzedawane, ponieważ chodzi tu głównie o materiały ubraniowe, mogą mieć zbyt jeszcze w najbliższych miesiącach, a poszukiwane będą najprawdopodobniej w handlu detalicznym wczesną wiosną. Uwięziony w nich jednak jest znaczny kapitał obrotowy, który niebędzie mógł być czynny w wytwórczości na najbliższy sezon letni. Niestety, zauważyć się daje, że niektóre firmy krajowe, by zbyć powyższe towary, udzielają kredytów zbyt długich, co absolutnie nie przyczynia się do uzdrowienia rynku zbytu.

W listopadzie pewnem zainteresowaniem cieszyły się jeszcze materiały płaszczone oraz materiały modne damskie. W męskich materiałach ubranio-

wych zarówno w czesankowych jak i zgrzebnych panował naogół zastój.

Zamówienia zagraniczne wpłynęły w ilościach zadowalniających, ceny jednakowoż są stosunkowo niskie, a to dzięki poważnej konkurencji wyrobów czeskich, włoskich oraz angielskich, zaznaczyć bowiem należy, iż kraje te udzielają takich kredytów, na jakie przemysł bielski absolutnie zgodzić się nie może.

EKSPORT PRZEMYSŁU WŁÓKIENNICZEGO BIELSKO-BIALSKIEGO W LISTOPADZIE 1927 R.

W listopadzie bież. roku wywieziono w całości 14.685,66 klg. tkanin wełnianych kolorowych wartości 647.359,62 zł., tkanin półwełnianych kolorowych 1.594,90 klg. wartości 18.871,79 zł., razem 16.280,56 klg. na sumę 666.231,41 zł. Zwrot cła w listopadzie b. r., stosownie do wydanych 270 zaświadczeń wyniósł 7.631,22 zł.

Co do poszczególnych krajów, to eksport w okresie sprawozdawczym przedstawiał się następująco: Rumunia: 23.577,45, Daleki Wschód: Chiny i Japonia — 24.520,96, Anglja — 6.187,58, Austria, Węgry i Jugosławja — 291.311,91, Kraje Nadbałtyckie: nja — 51.452,47, Bliski Wschód: Turcja, Palestyna nja — 51.452,47, Bliski Wschód. Turcja, Palestyna i Persja — 14.621,70, Ameryka — 15.612,56, Niemcy — 16.787,77, Afryka — 34.042,82, Różne Kraje — 188.115,83.

(P. I. E.)

Garść wiadomości z dziedziny Herbaty.

Rozmowa z p. Salomonem Seidlerem, przedstawicielem T-wa Handlu Herbatą „W. Wysocki i S-ka”, dawniej Moskwa obecnie Londyn.

Problemem wprost nierozwiązalnym dla smakoszy jest ostatnio gatunkowość i jakość herbaty.

Celem wyjaśnienia tej kwestji, zwróciliśmy się do p. Salomona Seidlera, znakomitego fachowca tej branży, który udzielił nam uprzejmie garść cennych uwag, niezmiernie ciekawych dla naszych czytelników.

Jakie są gatunki herbaty, będące obecnie na rynku? Dobre czy złe? — to pierwsze pytanie.

Zależy, odpowiada p. Seidler; bywają gatunki dobre i złe, na jedno tylko chciałbym zwrócić uwagę naszych konsumentów. Otóż na rynku konsumpcyjnym herbaty jest bardzo rozpowszechniona herbata luzem, której jakość jest często bardzo problematyczna, gdyż gatunkowość herbaty jest tak obszerna, że nawet bardzo wielu naszych kupców nie wie, jaką herbatę kupują i bardzo często padają ofiarą niefachowych dostawców; dlatego to słyszymy obecnie tyle narzekania na obecną herbatę i smakosze twierdzą, że obecna jakość herbat będących na rynku jest daleko niższa od przedwojennej. Muszę temu stanowczo zaprzeczyć, większość herbat będących na rynku jest daleko lepsza od przedwojennych, jedynym błę-

dem naszych konsumentów jest to, że kupują herbaty luzem i, mojem zdaniem, powinny nasze gospodie kupować wyłącznie herbatę paczkową z banderolą odpowiedniej przedwojennej firmy herbacianej i tym zagwarantowałyby jakość używanej herbaty.

Z gatunków mi znanych mogę polecić naszym smakoszom herbatę nr. 510 i 74, już dobrze zresztą znaną w szerokich kołach konsumentów.

Dobrymi niezaprzeczalnie są również herbaty za nr. 220 i Anlas Tea nr. 18.

Gdzie obecnie znajduje się Centrala T-wa „W. Wysocki i S-ka”?

W Londynie. Posiadamy oddział w Gdańsku, a agentury nasze rozproszone są po całej Rzeczypospolitej, pracując bardzo intensywnie i zasilając nasz wewnętrzny rynek kolonialny bardzo znacznym bezpośrednim kredytem, co nadzwyczaj dodatnio wpływa na nasz rynek kolonialny.

Dziękując p. Seidlerowi za jego cenne informacje żegnamy, życząc powodzenia w dalszych pracach.

Sem.

OBRAZY

Fałata (z roku 1910), Hofmana, Mehoffera, Markowicza, Aksentowicza, Koniewiczza i innych

okazyjnie do sprzedania

Wiadomość: Cegielniana 6 m. 8 codz. 4—8 w.

Znaczenie handlowe gwarancji i ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Handel eksportowy w okresie powojennym wszedł w nową fazę, kiedy kredyt udzielany zagranicznemu odbiorcy nabrał znacznie poważniejszego znaczenia, niż to było w okresie przedwojennym. Złożył się na to cały szereg przyczyn zarówno natury gospodarczej, jak i politycznej, bowiem w spauperyzowanych krajach powojennej Europy wzrosła potrzeba kredytu zagranicznego zarówno finansowego, jak i towarowego, z jednej strony, z drugiej zaś strony źródła międzynarodowego kredytu straciły na swej zasobności, kierując się przy lokowaniu funduszy daleko posuniętą ostrożnością.

Eksporter, udzielając kredytu zagranicznemu odbiorcy ponosi ryzyko, którego wielkość zależy jest nie tylko od zdolności płatniczej dłużnika, ale i od warunków politycznych w jakich się znajduje kraj przezeń zamieszkiwany.

Ponieważ w eksporcie zainteresowany jest nie tylko sam eksporter, ale również przemysł, bankowość i inne dziedziny gospodarstwa, przeto niesłusznym jest, aby cały ciężar tego ryzyka był przez niego ponoszony. Ciężar ten należy rozłożyć możliwie szeroko na różne czynniki gospodarstwa krajowego, aby w razie ewentualnej straty ryzykujący bezpośrednio eksporter nie był doprowadzony do ruiny. Część tego ciężaru oczywiście powinno również ponosić Państwo, ponieważ w ogólnym ryzyku eksportera przy udzielaniu kredytu zagranicznego mieści się pewna część ryzyka, wynikającego na tle zdarzeń politycznych w płaszczyźnie międzynarodowej, gdzie tylko Państwo ma pewne wpływy, eksporter zaś sam nie może nic zdziałać. Teza ta ogólnie została przyjęta w Europie powojennej, w krajach, które utworzyły u siebie systemy rozkładania ryzyka kredytu eksportowego na różne czynniki gospodarstwa.

Istnieją dwa sposoby rozkładania ryzyka kredytowego eksportera w dzisiejszej praktyce Europy Zachodniej. Jednym z nich jest gwarancja, udzielana przez Państwo bezpośrednio, względnie przez Bank lub specjalnie w tym celu powołaną instytucję — gwarancja wypłacalności zobowiązań zagranicznego dłużnika. Polega ona na tem, że gwarantujący poręcza wypłacalność zagranicznego dłużnika w momencie, kiedy odpowiedni skrypt dłużny zostanie zaprotestowany, względnie płatność gotówką nie nastąpi w terminie. Ciężar dochodzenia pretensji w stosunku do zagranicznego dłużnika gwarantujący bierze na siebie.

Drugim sposobem jest ubezpieczenie krajowego kredytora wobec zagranicznego dłużnika od niewypłacalności tego ostatniego, prawnie stwierdzonej i udowodnionej, mające charakter wypadkowy, tak jak ubezpieczenie na życie, od gradobicia, kradzieży i t. p. W tym systemie eksporter opłaca premję ubezpieczeniową oraz otrzymuje polisę, która jest płatna dopiero po przeprowadzeniu regresu w stosunku do zagranicznego dłużnika, przyczem ciężar tego dochodzenia spada przedewszystkiem na eksportera.

Dwa te zasadnicze sposoby rozkładania ryzyka są w większości krajów Europy w ciągu ostatnich lat wprowadzone już w życie, przyczem osiągnięte

wyniki praktyki pozwalają stwierdzić ich celowość i pożyteczność dla rozwoju eksportu.

Gwarancje i ubezpieczenia kredytów eksportowych istnieją i funkcjonują w rozmaitych formach i postaciach we Francji, Belgii, Danii, Austrii, Czechosłowacji, Włoszech, a przedewszystkiem w Anglii i Niemczech, gdzie zostały specjalnie rozwinięte i wykształcone.

W Anglii w ciągu 6-letniej praktyki w udzielaniu gwarancji rządowych dla kredytów eksportowych i w prywatnym ubezpieczeniu tych kredytów przez specjalne towarzystwa ubezpieczeniowe z „Trade Indemnity” na czele, spowodowano eksport dodatkowy w wysokości 7 milionów funtów sterlingów, przyczem nie skonstatowano większych strat w tych operacjach dla instytucji prowadzących te gwarancje ubezpieczenia, a raczej przeciwnie stwierdzono ich samowystarczalność.

Na specjalną uwagę zasługują urządzenia niemieckie, powołane do życia zaledwie półtora roku temu, które wykazały nadzwyczajnie ożywiającą i skuteczną działalność. Według sprawozdania Głównej Komisji dla Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych z dnia 22 lipca b. r. w Berlinie, eksport dodatkowy osiągnięty w końcu 1927 r. w przybliżeniu sumę 100 milionów mk. niem., przyczem należy od cyfry 18 miesięcy około 7-miu mies. odliczyć na pierwszy okres próby. Jeszcze ciekawsze wyniki dały rządowe gwarancje dla kredytów eksportowych dla Rosji sowieckiej. W kwietniu r. ub. Rząd Rzeszy Niemieckiej zgodził się w porozumieniu z przemysłem na gwarantowanie kredytów towarowych, w wysokości 300 milionów marek na termin od 2—4 lat dla ciężkiego i lżejszego przemysłu, przyczem kredyt ten miał posłużyć za narzędzie popierania eksportu niemieckiego w zakresie tak zw. instalacji kompletnych, t. j. urządzeń fabryk, kopalni, wasztatów przemysłowych i t. p.

Tadeusz Nowacki.

(Dok. nast.)

M. BERMAN

Łódź, Piotrkowska Nr. 53.

Istniejąca od r. 1885, solidna, przedwojenna o rutynowanej marce firma łódzka M. Berman, której niektóre artykuły są powszechnie znane — na sezon bieżący zaopatrzyła bogato swój skład.

Szczególnie rozszerzony został dział win i trunków.

Firma prowadzi wszelkie najlepsze wina zagraniczne: francuskie białe i czerwone, burgońskie, reńskie, mozelskie, węgierskie i włoskie wina w doborowych gatunkach i pierwszorzędnym firm.

Dział trunków firma rozszerzyła również, o ile chodzi o koniaki krajowe i zagraniczne, których olbrzymi wybór umożliwia dostosowanie się do różnorodnych gustów smakoszy i znawców. W myśl zasady: „Dobry towar — niskie ceny”, firma M. Berman zastosowała ceny do obecnych warunków, umożliwiając każdemu — stosownie do potrzeb i zasobów finansowych — zaopatrzenie się w trunki i smakołyki.



„Głos Kupiectwa“

w r. 1928

podając jak dotąd na swych łamach najważniejsze przejawy życia gospodarczego — drukować będzie cykl niezwykle ciekawych artykułów

wybitnych fachowców z pośród publicystów i dziennikarzy ekonomistów

w specjalnej rubryce „POD OSTRYM KĄTEM”

Znawcy życia gospodarczego: przemysłowcy, finansisci i kupcy zabiorą głos w aktualnych i palących sprawach na łamach „Głosu Kupiectwa”, który służyć ma specjalnie zagadnieniom

PROPAGANDY GOSPODARCZEJ

W tym celu już w najbliższej przyszłości
zwiększona zostanie objętość pisma
które wychodzić będzie w trzech językach: polskim, francuskim i niemieckim.

W ten sposób źródłowe informacje o Polsce, a w szczególności o wło-
kiennictwie polskim docierać będą do największych ośrodków gospo-
darczych zagranicą.

Po za dotychczas istniejącymi działami „Głos Kupiectwa” prowadzić będzie szereg nowych działów w zakresie służby informacyjno-handlowej, a przez swych korespondentów w kraju i zagranicą będzie w możności informować swych czytelników o najaktualniejszych zagadnieniach ekonomicznych szybko i dokładnie przystosowując się do potrzeb wzmożonego tętna życia gospodarczego Polski.

Niewielka kwota: kwartalnie **zł. 4** (wraz z przesyłką), rocznie **16 zł.** pozwoli mieć w domu każdemu przemysłowcowi i kupcowi, interesującemu się aktualnymi kwestjami gospodarczymi odpowiednie do jego potrzeb przystosowane pismo.

Prenumeratę przyjmuje: Administracja „GŁOSU KUPIECTWA”
Łódź, Piotrkowska 73 (P. K. O. 64.194).



ŚWIATOWEJ SŁAWY!!!



HERBATA

Tow. Handlu Herbata

B. Breukink

W. Wysocki i S-ka

dawniej Moskwa obecnie **LONDYN**

Egzystuje od roku 1849

Egzystuje od roku 1849

Poleca się specjalnie w opakowaniu

HERBATE CEJLOŃSKĄ № 74

„TEA” EXTRA FINE № 510

Wszędzie do nabycia.

Przedstawiciel na m. Łódź: **SALOMON SEIDLER, Łódź, ul. Wschodnia Nr. 49, tel. 32-30.**

MEHLO i SZULCE

ŁÓDŹ, SIENKIEWICZA 58

ADRES TELEGRAFICZNY „OMELO ŁÓDŹ”.

TELEFON 28-13

Przedstawiciele następujących firm:

Oranienburger Chemische Fabrik Aktiengesellschaft, Charlottenburg.

Środki do zwilżania towarów: Oranit dla neutralnych i kwaśnych wyfarbowań, Amercyt — preparat merceryzacyjny dla alkalicznych ługów.

Środki do blichu: Oranit do zimnego bielenia, Perpentol do warzenia.

Środki do prania: Hexoran i Cykloran dla wełny, Cykloran dla włókien roślinnych.

Środki do tłuszczenia i odtłuszczenia skóry: Mydła marsylskie w blokach i ryglach, Sulfat, Bisulfat, Fosforansoda i olej rycynowy.

C. H. Boehringer Sohn, Hamburg.

Kwas mleczny dla celów technicznych i dla artykułów spożywczych, Sole kwasu mlecznego, Antimonina i kwas winny.

Erste Brüner Maschinenfabriks-Gesellschaft, Brno.

Turbiny, kotły parowe, maszyny parowe, maszyny dla cukrowni i cegielni, motory Diesla, maszyny do wyrobu sztucznego lodu i chłodnice.

C. E. Schwalbe, Werdau.

Wszelkie maszyny do przędzali wełny.

Georg Schwabe, Bielsko.

Krosna, snowalki, klejarki, suszarki, maszyny do karbonizowania i mycia wełny (Leviatan)

Karl Lieberknecht, Fabryka maszyn, Oberlungwitz.

Maszyny pończosznicze (Kotonowe).

Graf & Cie., Fabryka zgrzebeł, Rapperswill (Szwajcaria).

Zgrzebła dla pokrywek, tamborów i t. p. dla przemysłu włókienniczego.

Obermaier & Cie., Fabryka maszyn, Neustadt a. d. Hdt.

Mechaniczne aparaty do farbowania wszelkich surowców włóknistych. Maszyny dla blicharni i aparaty dla suszarni.

G. Duckers & Mistral, Saint-Remy-De-Provence.

Bodjaki-szyszki.

Spółka inżynierska sp. z ogr. odp. w Krakowie.

Pasy transmisyjne szwedzkie „Atlas”.

Maschinen- und Waggonbau-Fabriks-Aktiengesellschaft in Simmering, Wiedeń.

Wagony kolejowe i wagony tramwajowe.

Louis Neubauer, fabryka łańcuchów, Chemnitz.

Różne łańcuchy dla przemysłu włókienniczego oraz łańcuchy „Galla”.

Moritz Singer, Brno. Wełna i odpadki wełniane.

Bloch & Behrens, Kopenhagen. Wełna.

DOM AGENTUROWO-KOMISOWY
BRUNO BUCHHOLTZ i S-ka

Sp. z ogr. odp.

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 80.

TELEFONY: 18-81 i 57-20.

Adres dla depeesz: „BUSKA”.

Przedstawiciele firm:

Georg Schicht, Sp. Ak., Aussig (Czechosłowacja).

Przemysłowe Towarzystwo Przetworów
Tłuszczowych „Saturnia”, Spółka Akcyjna,
Warszawa.

Perfumerja „Elida”, Boleraska Przemysłowa
Chemiczna Spółka Akcyjna, Trnava,
L. Auerbach & Co., Fürth.

Oleina, Gliceryna, Tłuszcze, Kwasy tłuszczowe, Mydło tekstylne, Pokost, Szkło wodne, Olej sulfurowy, Tłuszcze jadalne „Ceres” i „Kunerol”, Oleje jadalne, Świece stearynowe, Mydła Schichta marki „Jeleń”, Wyroby perfumerji „Elida” i t. p. Krochmal kukurydzowy, Farby aluminiowe i złote.

DOM AGENTUROWY „**BARWANIL**” Stanisław Messing i S-ka

Łódź, ul. Sienkiewicza Nr. 55

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

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

ADRES TELEGRAFICZNY: „BARWANIL”

Przedstawicielstwo:

„I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft”

BARWNIKI ANILINOWE i CHEMIKALJA

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

Oględnie z udzielaniem kredytu!

**Niema transakcji kredytowej bez informacji
o zdolności kredytowej!**

INFORMACJI

**o zdolności Kredytowej Kupców
i przemysłowców
w całej Polsce i zagranicą**

UDZIELA BIURO

WYWIAD KREDYTOWY
Łódź, Wólczańska 17

Telefony:
29-30 i 41-04

Depesze:
„WYWIAD ŁÓDŹ”

**1040 korespondentów we wszystkich
♦ miejscowościach Rzeczypospolitej. ♦**

Biuro „Wywiad Kredytowy” założone zostało przez największe Banki Krajowe oraz Organizacje przemysłowe.

Mieczysław HERTZ

Łódź

Aleje Kościuszki 69.

Zastępca Zakładów Solvay'a
w Polsce, Biura sprzedaży
wyrob. jutowych „Stradom”
i „Warta”, Towarzystwa So-
snowieckich fabryk rur i że-
laza, Fabryki papieru i mły-
nów w Częstochowie.

HERBATA

„DOUBLE ANCHOR” Tea

Herbata „Dwie kotwice”

T-wa Następca ALEKSIEJA GUBKINA

A. Kuzniecowa i S-ka

Założona w roku 1840.

„DWIE KOTWICE”

„Dwie Kotwice”

HERBATA

„DOUBLE ANCHOR” Tea.

„DOUBLE ANCHOR” Tea

Najstarsza fabryka maszyn trykotażowych (Rundmaszyny)

Fouquet & Frauz, Tow. Akc., Rottenburg

Generalny Przedstawiciel na Rzeczpospolitą Polską:

J. LESZCZYŃSKI

Łódź

ul. Piotrkowska Nr. 99.

Telefon Nr. 2-91.

Telefon Nr. 2-91.

TOWARZYSTWO PRZEMYSŁOWO-HANDLOWE

„ARTUR GOLDSTADT” Sp. Akc.

W Ł O D Z I

ul. Zachodnia Nr. 72. Telef. Nr. 5-68, 15-36 i 47-01

Fabryka przetworów chemicznych

produkuje:

SIARCZEK SODU.

SIARKOWE BARWNIKI ANILINOWE.

SÓL GLAUBERSKA.

Fabryka tłuszczów roślinnych

wyrabia:

„CETAGOL” (czysty 100%-owy jadalny
tłuszcz roślinny).

„SAGOL” (czyste masło roślinne).

SKŁAD BARWNIKÓW ANILINOWYCH, GARBNIKÓW I PRZETWORÓW CHEMICZNYCH

FRANCUSKA SPÓŁKA AKCYJNA
Towarzystwo Akcyjne Przemysłu Włóknistego

M. Trauman

Représentant

ŁÓDŹ, ul. Przejazd Nr. 61

Telefony 545 i 40-85.

Używajcie „DENA” zamiast masła oraz
amerykańskie płatki owsiane

„QUAKER OATS”

Nabyć można we wszystkich składach kolonial-
no-spożywczych. Reprezentacja na wojewódz-
two łódzkie

S. GOLDBERG

ŁÓDŹ, ul. Wólczańska Nr. 65. Tel. 6-74.

Firma egz. od r. 1893.

Firma egz. od r. 1893.

Pierwszorzędny zakład Krawiecki damski

J. MOSZKOWICZ

ŁÓDŹ

ul. Zawadzka Nr. 22. Telefon 37-30.

Przyjmuje wszelkie zamówienia w zakres fachu wcho-
dzące, podług najnowszych modeli francuskich i angielskich.

Specjalny dział robót futrzanych.

Transporty międzynarodowe

Józ. J. Leinkauf

Sp. Akc.

Oddział w Łodzi

ul. Kilińskiego Nr. 45. Tel. 645, 972, 13-20.

Staly ruch zbiorowy przesyłek
manufakturowych.

Skład futer

i pracownia Kuśnierska

SZWARCMAN i GRYNSPAN

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska 17. Telefon 19-42

Wytwórnia czapek sportowych i hurtownia
kapeluszy męskich.

PIOTR CHARI

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska 37, III wejście, I piętro

poleca

na wypłatę

swetry, pulowery, śniegowce, obuwie
oraz wszelką **garderobę** i manufakturę.

**Hurtowa sprzedaż towarów
manufakturowych**

Egzystuje od roku 1897

Telefon 24-82.

Daniel Berkowicz

ŁÓDŹ, Piotrkowska 44.

(Dom własny) front, I-sze piętro.

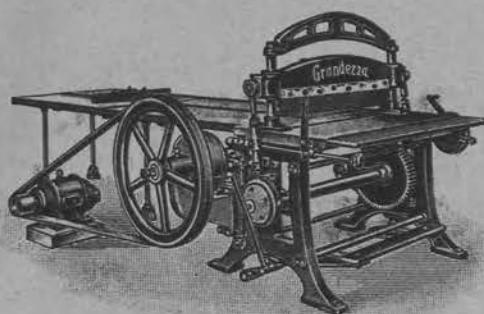
Fabryka maszyn pończosznich
G. Hilscher, Chemnitz

Generalny Przedstawiciel na Rzp. Polską:

J. LESZCZYŃSKI

Łódź, Piotrkowska 99, tel. 2-91.

Original-Zackenmuster-Schneidemaschinen



einzig bewährt, liefern seit über 30 Jahren
nur die Begründer des Zackenschnittes, in
12 — 150 cm Schnittlänge für Hand- und
Kraftbetrieb

Guido Schneider & Co., ROCHLITZ
in Sachsen

Tausende von Referenzen. Prospekte und
Zeugnisse gratis und franko.



Generalne

Przedstawicielstwo na Rzeczpospolitą Polską

Oelssner, Baumgärtel i S-ka
ŁÓDŹ

ul. Gdańska Nr. 48. Telefon Nr. 16-03.

„KARPATY“ Sprzedaż produktów naftowych, Spółka z ogr. por.

Oddział w Łodzi, 6-go Sierpnia 7. Tel. 14-70, 48-76

poleca

OLEJE i SMARY

Galicyjsko-Karpackiego Naftowego Tow. Akc.

znane z

wysokiego stopnia rafinacji
silnie rozwiniętych własności smarnych
niezmienności składu



Stale na składzie:

Benzyna, nafta, oleje pędne.

Oleje wrzecionowe, maszynowe, automobilowe, kompresorowe, transformatorowe i turbinowe.

Cylindrowe dla pary nasyconej i przegrzanej.

Oleje wiertnicze, smary stałe, wazelina techn. i apteczna, oleje wazelinowe białe.

Bank Dyskontowy Warszawski

Oddział w Łodzi

Piotrkowska 57. Telefony Nr. 3-76, 14-85, 12-67.

CENTRALA w WARSZAWIE.

— ODDZIAŁY: Lwów, Drohobycz, Borysław —

Załatwia wszelkie operacje bankowe.

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

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Drukarnia Państwowa w Łodzi, ul. Piotrkowska Nr. 85, telefon 29. 97827