

81
wstąpił
drzeża 14

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁÓDZI

Rok XII

Łódź, w lipcu

Nr. 7

Niniejszy numer „Głosu Kupiectwa”

zawiera 28 stron

i poświęcony jest zagadnieniom
polskiej gospodarki włókienniczej

Sygnaly

Dlaczego niniejszy numer „Głosu Kupiectwa” poświęcamy WŁAŚNIE WŁÓKIENNICTWU, nie należącemu — jak żelazo i węgiel — do przemysłów t. zw. kluczowych?

Dlaczego czynimy to WŁAŚNIE TERAZ w okresie t. zw. martwego sezonu, kiedy właściwie „nic specjalnego” we włókiennictwie się nie dzieje?

Podjmując inicjatywę naszą, kierowaliśmy się całym szeregiem ważkich motywów i względów.

Włókiennictwo jest działem przemysłu, który stosunkowo najbardziej czule i precyzyjnie reaguje na dodatnie i ujemne zmiany koniunktury. Dlatego też można bez przesady określić przemysł włókienniczy mianem barometru gospodarczego. Przemysł ten bowiem związany jest ściśle z produkcją artykułów odzieżowych, a więc wyrobów stanowiących właściwie artykuły pierwszej potrzeby. Z drugiej jednak strony — z uwagi na stosunkowo niski poziom konsumpcyjny rynku wewnętrznego, wszelkiego rodzaju zahamowania i załamania koniunktury uderzają rykoszetem w pierwszym rzędzie w spożycie artykułów włókienniczych. Zaspakajanie bowiem potrzeb odzieżowych w Polsce odbywa się dopiero po pokryciu wszelkich innych niezbędnych obciążeń i inwestycji, co zresztą jest zupełnie zrozumiałe jeśli uwzględnić konsumpcję włókienniczą wsi, której umiejętność zaciskania pasa, jak to stwierdził jeden z wybitnych publicystów polskich, doszła, zdaje się, do maksymalnych granic rekordu światowego.

Przypomnieć należy, że pierwsze przejawy kryzysu we włókiennictwie wystąpiły zupełnie wyraźnie już r. 1928, t. j. w okresie, kiedy całe gospodarstwo polskie znajdowało się jeszcze w stadium wzgl. pomyślnej koniunktury. W sferach włókienniczych wskazywano wówczas na niezawodne zbliżanie się kryzysu, który, jak wiadomo, w gospodarstwie światowym wystąpił dopiero w połowie r. 1929.

W ten sam sposób reaguje włókiennictwo zawsze na każdy podmuch pomyślniejszej koniunktury, dyskontując już zgóry możliwość zwiększenia konsumpcji tkanin włókienniczych na rynku wewnętrznym i przedstawiając swój aparat produkcyjny, w kierunku przystosowania naszego wywozu do ew. zwiększonej chłonności rynków zagranicznych.

Tak było również w r. 1935 i w r. 1936, gdy polityka interwencyjna rządu zapoczątkowała poprawę cen artykułów rolnych, co, siłą rzeczy, musiało prędzej czy później znaleźć swój wyraz również i na odcinku włókiennictwa, w postaci zwiększonej konsumpcji tkanin i odzieży.

Te korzystne zjawiska, które w r. 1936 przyniosły częściową poprawę rentowności przemysłu włókienniczego, niestety, w ostatnich miesiącach nie tylko nie doznały pogłębienia, ale, przeciwnie, zarysował się z całą wyrazistością deprymujący ruch wsteczny.

Poświęcając przeto niniejszy numer „GŁOSU KUPIECTWA” zagadnieniom polskiego przemysłu włókienniczego, spełniamy swój obowiązek publicystyczny, sygnalizując zjawiska, które chcielibyśmy uważać tylko za przemijające.

Te pierwsze sygnaly ruchu wstecznego koniunktury — miejmy nadzieję — zostaną na czas zaobserwowane w ośrodkach dyspozycji gospodarczej. Nie wystarczy, oczywiście, samo stwierdzenie i zarejestrowanie tych zjawisk.

Wolno jednak wyrazić nadzieję, że pierwsze sygnaly ostrzegawcze nie tylko pozwolą na postawienie diagnozy, ale i umożliwią zastosowanie terapii, prowadzącej do usunięcia wewnętrzno-politycznych i psychicznych depresji we włókiennictwie.

MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI

Treść numeru

M. Kołtoński

Sygnaly

Inż. K. Bajer

Polski Przemysł
Włókienniczy

St. Cunge

Pomoc dla
eksportu

J. Lewszajn

Chorobliwa
koniunktura

Dr. F. Maciszewski

Dlaczego jest
źle

Mercator

Powrót do
odpadków

M. Heyman

Kredyty dla
handlu

MUSIMY PODWOIĆ
SZEREGI
LIGI MORSKIEJ
I KOLONIALNEJ!



... wzywamy kupiectwo do wzięcia
udziału w mobilizacji gospodarczej na
rzecz morza polskiego!

Polski przemysł włókienniczy

Autor poniższych wywodów, dyrektor Izby Przem.-Handlowej w Łodzi, inż. Karol Bajer przedstawił na wielkiej konferencji eksportowej w Warszawie obszerny referat, precyzujący postulaty eksportowe włókiennictwa polskiego.

Na prośbę redakcji „Głosu Kupiectwa”, otrzymaliśmy od dyr. Bajera rękopis tego interesującego referatu, który zamieszczamy ze względu na ważność poruszonych w nim problemów. Pominęliśmy jedynie końcowe tezy, wysunięte przez dyr. Bajera na konferencji eksportowej, a to z uwagi na fakt, że tezy te wraz z krótkim ich uzasadnieniem zamieszczone zostały w prasie codziennej.

Redakcja.

Przemysł włókienniczy zajmuje po spożywczym drugie z rzędu miejsce co do znaczenia w przetwórczym przemyśle świata. W Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i U.S.A., a więc w krajach najbardziej uprzemysłowionych, przemysł włókienniczy zatrudnia 10—15%, w Rosji i Italii — około 20%, w Polsce ok. 23% za wyłączeniem chałupników, w Japonii i w Indiach — nawet 50% wszystkich zatrudnionych w przemyśle przetwórczym robotników. Również w szeregu t. zw. surowców światowych, będących stale w obrocie międzynarodowym, procentowy udział wartości grupy surowców włókienniczych wynosi ok. 15%, t.j. niespełna połowę wartości, na jaką składa się światowy obrót surowcami przemysłowymi (30%—35%). Rola zatem, jaką odgrywa przemysł i nierozdzielnie z nim związany handel włókienniczy, zarówno w gospodarce światowej jak i w strukturze gospodarczej każdego państwa nie wymaga bliższego uzasadnienia.

Rola polskiego przemysłu i handlu włókienniczego w skali światowej jest stosunkowo niewielka, jeśli uwzględnić, że Polska posiada około 15% wrzecion bawełnianych i ok. 4% wrzecion wełnianych, zainstalowanych w całym świecie.

Ponadto zarówno pod względem przypadającej na głowę ludności ilości wrzecion jak i pod względem spożycia surowców włóknistych, Polska zajmuje dalekie stosunkowo miejsce w szeregu uprzemysłowionych państw świata. Przykładowo przytoczyć można, że w Czechosłowacji przypada na 1000 mieszkańców 278 wrzecion bawełnianych przy rocznej konsumpcji 1 mieszkańca 4,7 kg. bawełny, podczas gdy w Polsce odpowiednie cyfry wynoszą 84 wrzecion oraz 2,2 kg bawełny (wraz z odpadkami). Nieco poważniejszą rolę odgrywa w światowej skali polski przemysł wełniany, którego udział w światowym posiadaniu maszyn wynosi ok. 4%, a ilość ok. 30 wrzecion na tysiąc mieszkańców jest wyższa od stosunku, jaki przypada pod tym względem np. we Włoszech (25 wrzecion), natomiast spożycie wełny na głowę ludności w Polsce jest jeszcze bardzo niskie, wynosi bowiem ok. 0,71 kg tego surowca, wobec czego ogólne spożycie przemysłowe wełny waha się ok. 1 1/2% konsumpcji światowej.

Odmienne przedstawia się sytuacja, jeśli chodzi o rolę przemysłu włókienniczego w strukturze gospo-

darczej Polski, w której odgrywa on bardzo doniosłą rolę. O roli tego przemysłu świadczy jego najwyższy udział w zatrudnieniu robotników, ponadto wysoki udział w ogólnej liczbie przepracowanych robotniko-dni, wreszcie wysokość dokonywanych rocznie wypłat zatrudnionym robotnikom oraz globalna kwota uiszczanych przez pracodawców świadczeń.

Maszyny włókiennicze, których stan posiadania decyduje o potencjalnych możliwościach produkcyjnych danego kraju i który brany jest za podstawę do wszelkich porównań, są wrzeciona i krosna.

Polska posiada dzisiaj prawie 1.700.000 wrzecion bawełnianych cienkoprzędnych i 177.000 wrzecion odpadkowych, ponadto około 46.000 krosien mechanicznych. Przemysł wełniany obejmuje około 800.000 wrzecion czesankowych i zgrzebnych oraz około 13.000 krosien mechanicznych i ręcznych. Wreszcie posiadamy 37.000 wrzecion i 1.700 krosien lnianych, 27.000 wrzecion, 1.600 krosien jutowych, 4.300 wrzecion i 115 krosien konopnych oraz około 2.400 krosien jedwabnych. Ponieważ ocena przemysłu włókienniczego wynika z reguły z roli, jaką odgrywa przemysł bawełniany, przeto dla porównania warto przytoczyć, że Wielka Brytania posiada 45 mil. wrzecion i przeszło 500.000 krosien, Czechosłowacja — 3 mil. 600. tys. wrzecion i 105.000 krosien, Italia — 5.400.000 wrzecion i 148.000 krosien bawełnianych, Japonia zaś 10 milion. wrzecion i prawie 100.000 krosien. Odpowiednio do tych cyfr kształtuje się oczywiście spożycie surowców włókienniczych, które wzrasta w miarę wzrostu stanu posiadania maszyn przetwórczych. Dla cyfrowego zilustrowania roli przemysłu włókienniczego w strukturze gospodarki polskiej przytoczyć wypada, że — według urzędowych statystyk — wartość wyprodukowanych w r. 1934 wszystkich wyrobów włókienniczych, a więc zarówno półfabrykatów, jak i artykułów gotowych osiągnęła 1 miliard 130 mil. złotych niezależnie od kwoty 47 mil. złotych, na jaką wyprodukowano przędzę sztuczno-jedwabną. Dla pobieżnej ilustracji rozbieżności działów produkcji tych ważnych dóbr konsumpcyjnych, jakimi są artykuły włókiennicze, wystarczy przytoczyć, że właściwie nie ma dzisiaj wyrobu włókienniczego, któryby nie był w Polsce produkowany. Poczynając od wszelkich gatunków przędzy poprzez wszelkiego rodzaju tkaniny odzieżowe i techniczne, ponadto wyroby dziane, a więc trykotaże, pończochy, rękawiczki, pasmanterie, dywany, gobeliny, koronki, nici i kończąc na wyrobach powroźniczych oraz stożkach do kapeluszy i gotowych kapeluszach — wszystko to składa się na omawianą produkcję włókienniczą.

Polski przemysł włókienniczy skoncentrowany jest właściwie w 3-ch głównych ośrodkach, z których jeden łódzki położony jest centralnie, podczas gdy 2 pozostałe na peryferiach państwa — białostocki na wschodzie oraz bielski na połudn.-zachodzie. Jako cechy charakterystyczne poszczególnych okręgów wymienić należy, że przemysł bawełniany skoncen-

trawany jest prawie wyłącznie w okręgu łódzkim, podczas gdy wełniane mieści się we wszystkich 3 ośrodkach — łódzkim, bielskim i białostockim, z których największą część również tego przemysłu reprezentuje okrąg łódzki. Bielsk wytwarza przy tym głównie tkaniny wełniane czesankowe oraz wysoko gatunkowe zgrzebne, Białystok zaś — tkaniny wełniane zgrzebne gatunku posledniego. Produkcja tkanin wełnianych okręgu łódzkiego zajmuje, jak gdyby miejsce pośrednie pomiędzy produkcją Bielska i Białegostoku. Cena 1 kg. towaru wełnianego, wyprodukowanego w 1934 r. wynosiła w Bielsku zł. 40.—, w Łodzi zł. 20.—, w Białymstoku zł. 8.—. Wreszcie poważną gałąź przemysłu włókienniczego stanowi przemysł jutowy, skoncentrowany w Częstochowie i Bielsku oraz lniany w Bielsku i Żyrardowie.

Celem najogólniejszego cyfrowego uchwycenia rozmieszczenia przemysłu włókienniczego w Polsce przytoczyć należy, że na ogólną ilość zatrudnionych w przemyśle tym w Polsce robotników przypada na okrąg łódzki 72,6%, na okrąg białostocki 3,2% i śląski, a więc bielski 4,8%.

Jeśli chodzi o wartość produkcji włókienniczej w odnośnych 3 okręgach, to wyniosła ona w r. 1934 w okręgu łódzkim 756 mil., w okręgu wileńskim 37 mil. i bielskim 60 mil.

Skreśliwszy w ten sposób doniosłą rolę, jaką odgrywa przemysł włókienniczy w strukturze gospodarczej Państwa, stwierdzić z kolei wypada, że w zakresie handlu surowcami, półfabrykatami i gotowymi wyrobami włókienniczymi z zagranicą, Polska posiada bilans wybitnie ujemny, albowiem wszystkie prawie podstawowe i niezbędne dla przemysłu włókienniczego surowce sprowadzane są z zagranicy, podczas gdy wywóz artykułów włókienniczych wynosi zaledwie 5% wartości ogólnopolskiego eksportu.

Nie wdając się w bliższą analizę bilansu handlowego w zakresie włókiennictwa zaznaczyć jednak wypada, że eksport włókienniczy w odróżnieniu od szeregu innych gałęzi polskiego przemysłu i handlu eksportowego posiada długoletnią tradycję. Eksport wyrobów włókienniczych, stanowiący niewątpliwie podstawę rozwoju polskiego przemysłu włókienniczego przed wojną, odgrywa obecnie znacznie mniejszą rolę. Przed wojną bowiem przemysł łódzki i białostocki eksportował lwia część swoich wyrobów na niezmierzone obszary Cesarstwa Rosyjskiego, przemysł bielski zaś na rynek bałkański i Bliski Wschód. Po odzyskaniu niepodległości przemysł włókienniczy okręgu łódzkiego zdołał w pierwszym rządzie usadowić się w Rumunii, ale po utracie tego rynku przeszedł stopniowo na rynki Bliskiego i Dalekiego Wschodu, w ostatnich zaś latach do Afryki (Północnej i Południowej) i do Ameryki.

Istotnie w ciągu ostatnich lat kryzysowych nastąpiły poważne zmiany w warunkach, w jakich eksport ten dotąd się odbywał, powodując zmiany strukturalne tegoż wywozu. Trudności bowiem gospodarcze skłoniły szereg państw do wprowadzenia ograniczeń przywózowych w formie reglamentacji, kontyngentowania oraz planowej gospodarki dewizowej, co oczywiście wpłynąć musiało na spadek polskiego wywozu na dawne rynki. W obliczu utraty tych rynków zbytu, polski przemysł i handel włókienniczy zmuszone były szukać nowych możliwości zbytu z równoczesnym przestawieniem produkcji na

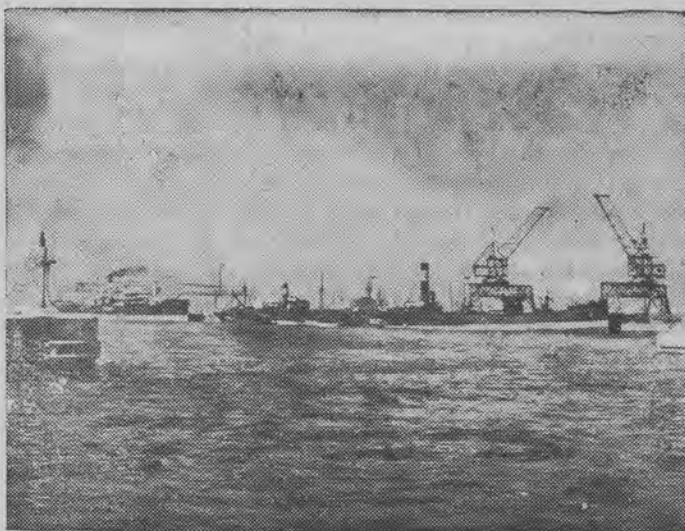
artykuły, które mogły być na tych rynkach plasowane. W ten sposób zapoczątkowano eksport gotowej odzieży, który nadal rozwija się względnie pomyślnie i uchodzi za cenny dorobek w strukturze eksportowej z uwagi na największy udział robocizny w tym daleko posuniętym pod względem wykończenia artykule włókienniczym. W każdym razie stwierdzić należy, że tracąc swe dawne rynki, przemysł włókienniczy kierował eksport na rynki nowe, co było możliwe przy nastawianiu się na nowe artykuły eksportowe. Mimo czynionych wysiłków, włókienniczy przemysł przetwórczy nie może jednak w części wyrównać ujemnego salda włókienniczego obrotu z zagranicą.

W związku z tym, że obciążenie bilansu handlowego po stronie importu na skutek konieczności sprowadzenia surowców włókienniczych oraz nieprodukowanych w kraju półfabrykatów waha się około 200 milionów złotych.

Kształtowanie się obrotów Polski z poszczególnymi krajami w zakresie zarówno surowców jak i półfabrykatów oraz gotowych wyrobów włókienniczych jest o tyle charakterystyczne, że na 200 milionowe ujemne saldo bilansowe tego obrotu Polski z 30 najważniejszymi krajami posiadamy dodatni bilans włókienniczy, jedynie z kilkoma z nich i to z tymi, z których zupełnie nie sprowadzamy bądź surowców, bądź też półfabrykatów. Największe saldo ujemne przypada na Stany Zjednoczone, Anglię, Indie Brytyjskie, Egipt, Australię, a więc kraje pochodzenia podstawowych surowców włókienniczych.

Powracając do ram tematu niniejszego referatu, poddać należy krótkiej analizie wyniki pracy eksportowej przemysłu włókienniczego za ostatni, t. j. r. 1936. Rok ten nie przyniósł żadnych ułatwień w dziedzinie eksportowego handlu włókienniczego, który nadal prowadzić musiał na rynkach odbiorczych ostrą walkę z różnymi formami dumpingu, stosowanymi przez przemysły włókiennicze państw konkurujących. Praca handlu eksportowego pomimo ciężkich warunków, w jakich od szeregu lat się odbywa, natrafiła w roku ostatnim na dodatkową trudność w postaci reglamentacji dewizowej ze strony polskiej. W ostatecznym jednak rezultacie wprowadzenie jej nie wpłynęło ujemnie na wyniki działalności wywozowej polskiego przemysłu włókienniczego. Ponadto eksport włókienniczy poniósł częściowe straty na skutek dewaluacji franka i guldena holenderskiego, które stanowiły w kilku krajach walutę fakturową polskiego przemysłu eksportowego i to niezależnie od strat, poniesionych w krajach, które dewaluacji dokonały oraz od faktu, iż spadek walut zarówno wspomnianych jak i czechosłowackiej osłabił zdolność konkurencyjną przemysłu polskiego w krajach trzecich, w pierwszym rządzie zamorskich. Wprawdzie w końcu roku ujawniły się na rynkach światowych korzystniejsze warunki dla handlu eksportowego, w tym również polskiego, dzięki zaobserwowanej zwyczajnie cen wszystkich surowców oraz na skutek spodziewanego wzrostu cen wyrobów gotowych, w tym również włókienniczych, niemniej jednak fakt ten nie zdołał jeszcze wpłynąć na wzrost inicjatywy eksportowej, albowiem ceny surowców rosły szybciej od cen fabrykatów.

W obliczu powyższych faktów ostateczne rezultaty, osiągnięte w 1936 r. w dziedzinie ogólnopol-



Gdynia — polski port bawełniany

skiego eksportu włókienniczego, ocenić należy jako pozytywne, skoro według danych G.U.S. eksport ten wzrósł w porównaniu z r. 1935 o 29,5% pod względem wagowym oraz o 15,6% pod względem wartościowym. Analiza najszerzej statystycznie ujętego wywozu włókienniczego zezwala przede wszystkim na stwierdzenie, iż z ogólnej jego wartości przypadło w r. 1936 na eksport surowcowy 41% (w r. 1935 — 30%) na wywóz zaś półfabrykatów — 18% (21%), wyrobów gotowych 41% (49%). Wzrost wartości wywozu surowców włókienniczych (+52,7%) nastąpił na skutek znacznego wzrostu wywozu lnu (+55%) oraz konopi (+11,9%), związanego z korzystnym kształtowaniem się cen na te surowce oraz rosnącym zapotrzebowaniem na rynkach światowych. Wywóz półfabrykatów obniżył się w porównaniu z r. 1935 nieznacznie pod względem wartości mimo, iż wzrósł wagowo, podczas gdy ogólny wywóz wyrobów gotowych w cyfrach absolutnych ukształtował się wagowo i wartościowo na poziomie z r. 1935, wykazując oczywiście szereg zmian w poszczególnych pozycjach składowych. Na podkreślenie zasługuje natomiast i nader pożądaną ze względu na zawartość krajowego surowca wzrost eksportu przędzy lnianej i konopnej.

W dziale wyrobów gotowych zarówno wagowy jak i wartościowy wzrost eksportu objął w r. 1936 wszystkie główne pozycje z wyjątkiem tkanin i worków jutowych oraz materiałów i wyrobów dzianych, przy czym na uwagę zasługuje wagowy wzrost wywozu tkanin lnianych, wykazujący jednak równocześnie stosunkowo znacznie mniejszy wzrost wartościowy. W stosunku do wzrostu wagowego bardziej korzystnie kształtuje się natomiast wzrost wartości wywozu tkanin bawełnianych. Znaczna rozbieżność między powiększaniem się w r. 1936 wagi wywiezionej odzieży oraz spadkiem jej wartości powstała jedynie na skutek wprowadzonego w roku sprawozdawczym odmiennego sposobu jej obliczania. Ostatnio eksport tego artykułu napotyka jednak na znaczne trudności na jednym z największych rynków zbytu, t. j. Anglii.

Jak już wspomniano, eksport włókienniczego przemysłu przetwórczego, obejmującego półfabryka-

ty i wyroby gotowe, ukształtował się w roku 1936 na poziomie z roku 1935, wynosząc bezmała 10 tys. ton. ogólnej wartości 44, 6 mil. zł. Na eksport surowcowy przypadło 31,1 mil. zł., a zatem razem — 75,7 mil. zł. Udziały poszczególnych okręgów w ogólnym wywozie uległy w r. 1936 nieznacznym tylko przesunięciom w porównaniu z r. 1935, niemniej jednak nastąpiło to na niekorzyść okręgu łódzkiego. W każdym razie udział przetwórczego eksportu włókienniczego z okręgu łódzkiego wynosi nadal 66%, białostockiego — 23% i bielskiego 10% ogólnej wartości eksportowanych przez te okręgi tkanin i półfabrykatów.

W stosunku do rozmiarów eksportu z okresu inflacji, t. j. przed r. 1923 (a zwłaszcza w porównaniu z okresem 1929—31) są to cyfry znacznie niższe.

Jest to jednak objaw bynajmniej nie odosobniony, skoro według źródłowych obliczeń statystycznych wskaźnik wagowy eksportu światowego (przy 100 dla 1929 r.) obniżył się w r. 1935 (autarchia!)

dla przędzy bawełnianej	do 75
„ tkanin bawełnianych	„ 72
„ przędzy wełnianej	„ 62
„ tkanin wełnianych	„ 47

Wobec tego pragnę stwierdzić, że przemysł i eksport włókienniczy bynajmniej nie okazał się w gorszej sytuacji pod tym względem od najpotężniejszych swych konkurentów, zdając egzamin ze swej żywotności i energii.

Reasumując, pragnę z naciskiem raz jeszcze podkreślić, że polski przemysł włókienniczy należy do najbardziej żywotnych i najbardziej godnych poparcia w zakresie działalności eksportowej przetwórczych gałęzi przemysłowych i to z uwagi zarówno na swój ciężar gatunkowy, jaki posiada w strukturze polskiej gospodarki narodowej, jak i przez wzgląd na zdobyte długoletnią tradycją należyte przygotowanie do pracy wywozowej.



Wełna krajowa na aukcjach w Poznaniu

Popieranie eksportu

Wobec stałych zmian zachodzących w podstawowych formach obrotu zagranicznego oraz w obliczu rosnącej reglamentacji handlu eksportowego, izba przemysłowo-handlowa w Łodzi uznała za stosowne udzielić realnej pomocy firmom swego okręgu, które trudniąc się m. in. handlem eksportowym, napotykały na przeszkody tego rodzaju, że ich aparat i personel techniczny w pewnych momentach okazuje się niedostatecznie przygotowany do omijania wspomnianych trudności. Dlatego też izba zorganizowała krótki, ujęty w rzeczową formę kurs eksportowy, który polegał na wygłoszeniu kilku wykładów na tematy związane ściśle z praktyczną działalnością handlowo-eksportową. Kurs ten obejmował takie zagadnienia, jak reglamentacja handlu zagranicznego i formy pomocy dla wywozu, współdziałanie instytucji opiekujących się eksportem, dokumenty używane przy eksporcie, wymogi jakościowe opakowania, nawiązywanie kontaktów z zagranicą, metody i formy składania ofert, formy zawierania i wykonywania umów sprzedaży i t. p.

Kurs ten został przeprowadzony wyłącznie pod kątem widzenia techniki oraz praktycznego zastosowania i przeznaczony był dla przedstawicieli firm dotąd eksportem nie trudniących się, oraz dla personelu firm już eksportujących. Tą drogą spodziewać się należy podniesienia znajomości wszystkich warunków, w których odbywa się obecnie handel eksportowy.

Wykłady, obejmowały pięć półtóra-godzinnych wykładów, na które uczęszczało około stu osób.

Wśród szeregu wykładów, wygłoszonych na kursie, na uwagę zasługują ciekawe wywody

p. Stanisław Cunge

n. t. administracji w handlu zagranicznym, jego obowiązków i form pomocy dla handlu eksportowego.

Zamieszczone poniżej fragmenty referatu opracowane zostały na podstawie rękopisu, łaskawie użyczonych nam przez Autora.

Redakcja.

Funkcja eksportowania leży nie tylko w interesie jednostki lub firmy bezpośrednio zainteresowanej, lecz leży również w interesie społeczeństwa. Dlatego też państwa zwłaszcza ostatnio czynią wysiłki w kierunku popierania i wspomagania eksportu pod każdym względem. W czym się wyraża ta pomoc. Jest ona pośrednia i bezpośrednia.

1. Niemal wszystkie państwa udzielają eksportowi pomocy informacyjno-organizacyjnej, której u nas udziela Państwowy Instytut Eksportowy, radcowie handlowi przy placówkach dyplomatycznych i konsularnych. W tym to celu przeszkala się funkcjonariuszy służby zagranicznej, dostosowuje propagandę polską do potrzeb eksportu oraz stopniowo rozszerza ramy tej propagandy. Praca subwencjonowanych przez państwo lub przez samorząd gospodarczy t. zw. wysłanników handlowych ma również na celu penetrację towaru na rynki zagraniczne. Organizowanie misji fachowych, które przywożą szczegółowe wyniki badań rynków zagranicznych — również służy temu celowi. Państwo udziela wreszcie pomocy kształcącymi się fachowo, zwłaszcza praktycznie w zakresie handlu zagranicznego.

2. W rękach państwa leży możliwość popierania eksportu za pomocą środków międzynarodowej polityki handlowej. W tym celu państwo stara się ulepszać, przebudowywać i rozbudowywać sieć traktatów handlowych, dążąc do umożliwienia eksportu w drodze uzyskiwanych kontyngentów lub niższych celnych na towary pochodzenia swego kraju.

3. Państwo ustanawia specjalnie niskie taryfy kolejowe dla towarów przeznaczonych na eksport. Zaznaczyć wypada, że jest to zagadnienie trudne, jeśli uwzględnić, że gros naszych ośrodków wytwórczych, zasilających eksport, jest położone zdaleka od morza, niemniej jednak znajduje swe należyte rozwiązanie. Jeżeli chodzi o transport morski, znany jest dumping japoński, który polega na tym, że flota japońska przewozi towary eksportowane prawie darmo. Towar franco Tokio i franco Triest kosztuje to samo.

4. Specyficzną formą popierania eksportu jest zwolnienie eksportu od pewnych danin publicznych oraz zwrot danin obciążających produkcję przeznaczoną na eksport (zwrot akcyzy na cukier lub spirytus). Do tej kategorii form pomocy należy zwolnienie transakcji eksportowych z opłacania podatku obrotowego.

5. Inną formą pomocy jest pomoc finansowo-kredytowa. Państwa z nami konkurujące, np. Holandia, ma stopę procentową znacznie niższą, np. 2% rocznie, my zaś 10%. Jeżeli uwzględnimy wpływ kosztu kredytu na kalkulację eksportową, to staje się jasną konieczność korzystania z tanich źródeł kredytowych. W naszych warunkach przy niskim stopniu kapitalizacji prywatnej i przy rozbudowie systemu banków państwowych również na państwo spada obowiązek zasilania rezerwuarów kredytów eksportowych. Z tych samych przyczyn do państwa należy u nas inicjatywa co do budowy systemu ubezpieczeń eksportowych dotąd właściwie u nas nieistniejącego.

6. Formą pomocy dla eksportu jest wreszcie obrót uszlachetniający czynny, polegający na tym, że Skarb uprawniony do pobierania cła przy imporcie pewnego surowca lub półfabrykatu niezbędnego do produkcji wyrobu gotowego zwalnia przetwórcę z opłacenia tegoż cła, o ile gotowy fabrykat zostanie wywieziony zagranicę. Jest to również środek interwencyjny, działający na obniżanie cen wytworcom półfabrykatów.

* * *

Te kilka form pomocy pośredniej dla eksportu stosowane są w szerszym lub węższym zakresie przez wszystkie niemal zainteresowane w eksporcie państwa. Odróżnić jednak od nich należy formy pomocy bezpośredniej, których dzisiaj właściwie jest tyle, ile jest państw. Każde bowiem państwo w zależności od specyficznych warunków strukturalnych przemysłu lub chwilowych zadań i najbliższych celów swej polityki handlowej stosuje różne formy pomocy bezpośredniej dla eksportu.

1. A więc ZWROT CŁA. Geneza zwrotu cła jest inna, aniżeli ich obecne zastosowanie. Dawniej zwrot cła miał na celu dosłownie... zwrot cła zapłaconego za surowiec, półfabrykat lub maszynę, sprowadzone z zagranicy dla wykonania towaru, który został następnie wywieziony zagranicę. System ten znany jest w Anglii i Francji p. n. „drawback”. Załatwia się to w ten sposób, że na podstawie odpowiedniego zarządzenia, wystawionego przez organizację branżową lub I. P. H. Urząd Celny wydaje w chwili wyjścia towaru zagranicę kwit wywozowy, na podstawie którego Skarb Państwa wypłaca odpowiednią kwotę, ustaloną w specjalnych rozporządzeniach i obliczaną na podstawie stawki od 100 kg. wywiezionego towaru. Kwity te są również honorowane przez U. C. przy opłacaniu cła za inne towary przywożone z zagranicy. Zwroty cel nabrąły z czasem charakteru form pomocy bezpośredniej przy eksporcie, formę premii eksportowej, która praktycznie biorąc przekracza cło efektywnie zapłacone albowiem sto-

suje się je przy wywozie towarów, do produkcji których nie sprowadzono żadnych surowców lub półfabrykatów, a zatem nie uiszczono żadnego cła (np. zboże, chyba teoretycznie — nasiona selekcyjne, nawozy sztuczne, maszyny rolnicze, barwniki), przy eksporcie włókienniczym.

2. Fundusze wyrównawcze poszczególnych przemysłów zwalczają skartelizowanych. Tam, gdzie istnieje skoncentrowana produkcja i dystrybucja towaru można zawsze przy odpowiedniej polityce cen utrzymać wyższe ceny na rynku wewnętrznym, by móc po niższych cenach sprzedawać zagranicę pod warunkiem, że rozmiary zbytu na rynku wewnętrznym na skutek tego obciążenia się nie skurczą

3. Dewaluacja pieniądza. Jeżeli eksport stanowi wszystkich kilka procent całej produkcji, wtedy rozłożenie niezbędnych funduszy na całe życie gospodarcze nie natrafia na specjalne trudności. Jeśli jednak jak w Anglii, cały szereg przemysłów zależy od eksportu, tworzenie potrzebnych funduszy wyrównawczych niewątpliwie odbiłoby się na rynku wewnętrznym nader ujemnie. Wówczas rządy decydują się na dewaluację, która pod kątem widzenia eksportu stwarza premię eksportową równą w przybliżeniu wysokości dewaluacji (Francja, Czechosłowacja). Efekt ten daje się jednak osiągnąć tylko wtedy, gdy wszystkie składniki kosztów produkcji pozostały nominalnie te same, t. zn. jeśli koszty robocizny i surowców w zlocie nie wzrastają o wysokość dewaluacji

4. Potężny instrument popierania eksportu stworzyli Niemcy ze swego systemu reglamentacji dewizowej, kiedy to stworzono zamknięte rachunki (Sperrkonto), powstałe ze starych należności osób prywatnych w bankach niemieckich, ponadto rachunki kredytowe (Sperrmarki) powstałe z należności na rzecz obcokrajowców z tytułu operacji majątkowych (obrotu ziemią, spadków itp.) i szereg innych kont. Dzięki specjalnemu systemowi t. zw. scripsów stworzono system premiowania. Polega on na tym, że do popierania wywozu używa się wszystkich należnych zagranicą pieniędzy. Granicą tego systemu jest oczywiście ilość zamrożonych kapitałów.

5. Jako forma pomocy dla eksportu uważany być może handel kompensacyjny, w którym transakcje importowe związane są z transakcjami eksportowymi pod kątem równowagi wartości. Ponieważ mamy z krajami pozaeuropejskimi bilans handlowy ujemny, z krajami europejskimi zaś — dodatni, przeto stworzono specjalny system, polegający na uzależnieniu zezwolenia na przywóz surowców z krajów pozaeuropejskich od faktu dokonania eksportu do tego samego kraju zamorskiego. Bodźca do eksportu daje eksporterowi importer, któremu zależy na otrzymaniu zezwolenia na przywóz i który godzi się na udzielenie bezpośredniej lub pośredniej pomocy eksportowi, by mógł on znaleźć nabywcę i sprzedać po odpowiedniej cenie swój towar zagranicą.

CLA WYWOZOWE posiadają zupełnie inny charakter, niż cła przywozowe. Cła przywozowe mogą mieć charakter fiskalny, albo też ochrony przed obcym przemysłem. Cła wywozowe nigdy nie mają charakteru skarbowego, nigdy nie chronią produkcji, tylko mają na celu organizację produkcji przeznaczonej na wywóz. Przeważnie wywodzą się one z całego ustawodawstwa standaryzacyjnego, a chodzi w nich o dwa problemy,

o selekcję eksporterów i towaru.

Dla selekcji eksporterów ustala się warunki dla ekspor-

terów, do eksportu dopuszczony jest tylko kupiec, który jest członkiem organizacji wywozowej, np. Związku Eksporterów Jaj czy Bekonów. Związek ten ma narzucone pewne przepisy, których przestrzegania musi bronić w organizacji.

Eksporter musi mieć pewne urządzenia, poza tym zaś musi być kupcem I i II kategorii handlowej, musi więc być większym kupcem, bo małego kupca nie stać na utrzymanie koniecznych urządzeń, ani utrzymanie fachowego personelu.

Druga rzecz, — to selekcja towaru. Towar musi odpowiadać pewnym wymaganiom, po to zaś, żeby im odpowiadał ustala się przepisy standaryzacyjne: np. jaja z Polski mogą wychodzić, o ile są rozmiarów takich a takich, o ile w skrzyni nie ma więcej niż tyle a tyle procentu zepsutych jaj, albo jaj niższego gatunku, o ile skrzynia ma rozmiar taki a taki, o ile skrzynie są znakowane tak a tak itp. Jednym słowem są to przepisy ustalające jakość towaru wewnątrz oraz pewne cechy zewnętrzne, opakowania, napisów itd. Eksport takich towarów podlega opłacie cła wywozowego, a od tej opłaty zwolnieni są tylko ci eksporterzy, którzy są członkami organizacji, którzy mają ten a ten patent, których towar odpowiada tym a tym warunkom. Ten towar musi obejrzeć właściwa władza, Instytut Eksportowy, Ministerstwo Skarbu czy Izba P. H. i tylko towar, który idzie z wydaniem przez nich zaświadczeniem może być przez władzę celne odprawiony bez cła. Władze celne albo specjalny inspektor standaryzacyjny mają prawo dokonać kontroli na granicy. Przepisy tego rodzaju są wydawane na podstawie zarządzeń wewnętrznych, bo chcemy wywozić tylko towar dobrej jakości po to, żeby zagranicą otrzymać wyższe ceny. Przepisy te połączone ze zwrotami cel mogą być wynikiem nie tylko naszej polityki wewnętrznej eksportowej, ale również pewnych zarządzeń po stronie państw importujących, a to wtedy, gdy państwo odbiorcze ustala, że do siebie wpuszczać będzie towar, o ile on odpowiadać będzie warunkom takim a takim. Kontrolę towaru wywożonego z Polski, już nie z woli własnej, ale w wyniku zarządzeń państwa odbiorczego, stanowi ustalenie norm, powiązanych z cłem wywozowym, i wtedy od cła zwalnia się tylko te towary, które odpowiadają przepisom ustalonym w państwie odbiorczym, a kontrolowanym u nas, jako w państwie eksportującym.

Przystępując do reasumcji, skoro mamy tyle dziedzin, o które zalega się handel eksportowy, skoro w każdej z tych dziedzin zarówno państwo jak i samorząd gospodarczy pragnie eksportowi przyjść z pomocą, co mu się zresztą udaje, to jest rzeczą jasną, że połączone to być powinno z pierwszymi wymogami formalnymi, które wpływają z konieczności wprowadzenia pewnej kontroli. Nie można się zatem dziwić, że działalność eksportowa połączona jest z wielką liczbą dokumentów i formularzy, bez których eksportu nie byłoby wcale. Nie zazdrościmy innym narodom, które również posiadają administrację handlu zagranicznego o zakresie nawet znacznie przerażającym rozmiary naszej. W kraju klasycznej wolności i liberalizmu gospodarczego — w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, — gdzie do czasu t. zw. tam „wielkiej depresji koniunkturalnej“ jedynym przedsiębiorstwem użyteczności publicznej, zarządzanym przez państwo była poczta (bez telefonu i telegrafu) jesteśmy świadkami rodzącego się umiarkowanego wprowadzie, ale etatyzmu, nie tylko więc zwykłego europejskiego interwencjonizmu. Wydaje się w każdym razie pewne, że administracja handlu zagranicznego trwać będzie jeszcze w Europie długo i temat, który starałem się tu poruszyć będzie również aktualny przez wiele lat następnych.

Chorobliwa koniunktura

Jak ocenić można bilans sezonu wiosenno-letniego r. 1937 we włókiennictwie; jak kształtuje się obecna sytuacja w przemyśle i handlu włókienniczym i jak zapowiada się najbliższa przyszłość życia gospodarczego? — oto pytania z jakimi zwróciliśmy się do

Prezesa Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi p. Juliusza Lewsztajna.

Analiza sytuacji w przemyśle i handlu włókienniczym, stwierdził prezes Lewsztajn, wskazuje nam w pierwszym rzędzie na **niepomyślny przebieg sezonu wiosennego i letniego we włókiennictwie łódzkim.**

Sezon wiosenno-letni, t. j. okres stycznia, lutego i marca przyniósł **pierwsze zapowiedzi niekorzystnych nastrojów we włókiennictwie.** Złożył się na to wówczas cały szereg czynników zarówno o charakterze ściśle koniunkturalnym, jak i związany ze strukturą rynku włókienniczego i polityką gospodarczą Państwa. Przypomnieć należy, że w tym właśnie okresie czasu lansowane były przez rząd **zniżki cen** w całym szeregu działów życia gospodarczego. Wiemy ze smutnego doświadczenia, że tego rodzaju okresy są ze wszechmiar **niekorzystne dla konsumpcji włókienniczej**, gdyż deprymują producenta i kupca, a odbiorcę skłaniają do wyczekiwania na dalszą zniżkę, po której będzie on mógł kupić towar jeszcze taniej.

Drugim czynnikiem, który wpływał niekorzystnie na kształtowanie się konsumpcji wyrobów włókienniczych były

obciążenia podatkowe

i społeczno-charytatywne. Obciążenia te powstały stąd, że Państwo i samorządy przerzuciły część świadczeń, które ponosiły same — na barki przedsiębiorstw prywatnych. Wpływ tych obciążeń w połączeniu ze **wzrostem cen artykułów spożywczych**, spowodował, siłą rzeczy, zmniejszenie wydatków konsumenta, który przeznaczał na potrzeby odzieżowe pewną część swego budżetu.

Wreszcie podkreślić należy z naciskiem, że nadzieje, co do **możliwości konsumpcyjnych wsi** okazały się przesadne, gdyż rolnicy ze względów koniunkturalnych i wewnątrzno-politycznych nie zwiększyli zakupów manufaktury. Jeżeli dodać do tego rozciąganie się terminów kredytowych i przekroczenie odpowiedniej możliwości kredytowania rynku, wówczas przyczyny niekorzystnego kształtowania się koniunktury włókienniczej staną się zupełnie zrozumiałe. —

— A jaki stąd wniosek wypływa co do oceny obecnej sytuacji?

Trudno pogodzić się z twierdzeniem, jakoby we włókiennictwie istniała nadprodukcja. Prostu w wielu wypadkach **subkonsumpcja** powstała dlatego, że odbiorca towaru nie chciał kupić, ale dlatego, że **towar ten nie mógł dotrzeć do konsumenta.** Zakrawa to może na paradoks, ale niestety tak jest. Możliwość rozpowszechnienia towaru i rozprowadzania go do konsumenta pozostaje w ścisłym związku z **bojkotem i zająściami antyżydowskimi.** Aparat rozdzielczy włókiennictwa na swym ostatnim najniższym szczeblu jest narazie — może tylko przejściowo — zdeorganizowany i dlatego nie jest w możności

wypełniać całkowicie swych obowiązków w zakresie dystrybucji towarów. Niemożność docierania do mokrańców do najdalszych wsi, obawy przed zaopatrywaniem swych składów, zmniejszanie asortymentu — wszystko to uderza w składy hurtowników i przemysłu.

Wynika stąd prosty wniosek, że ten stan rzeczy spowodować musiał

załamanie zaufania,

pozostając w związku z nieodciążeniem składów produkcji fabrycznej.

— Koniunktura we włókiennictwie niewątpliwie była, ale miała ona **charakter przejściowy.** Koniunktura ta istniała dla przedsiębiorców, dla handlu surowcowego i częściowo dla banków. Była to jednak **koniunktura sztuczna dla nielicznych**, a nie koniunktura powszechna.

Była to koniunktura wypływająca z nerwowo zwiększonego chwilowego zapotrzebowania i opierająca się na równie nerwowej produkcji. Była to **koniunktura bez ciągłości**, koniunktura niedostatecznych kontyngentów, wynikających z polityki reglamentacyjnej. Taka koniunktura niezdrowa i bez ciągłości może się oczywiście powtórzyć w momencie sezonowego napięcia i krótkotrwałego chwilowego zapotrzebowania na towary. I znowu mamy paradoks: koniunktura była, koniunktura może jeszcze będzie, ale określić tych zjawisk mianem koniunktury włókienniczej właściwie nie można. Są to zjawiska **koniunktury chorobliwej, jednostronnej**, nie obejmującej wszystkich działów przemysłu włókienniczego, ale stwarzającej możliwość osiągania wydatnych zysków tylko dla niektórych grup. Dlatego też nie jest żadną przesadą twierdzenie, że poszczególnym przemysłowcom powodzi się dobrze, ale **w przemyśle jest źle.** —

— A jak ocenia pan prezesa sytuację sezonu letniego? —

— Jest ona niewątpliwie bardzo ciężką. Zakupy kwietnia, maja i czerwca doprowadziły do **od dawna nienotowanego nasilenia zwrotów towarowych,**

które osłabiają podstawy finansowe włókiennictwa. Jednocześnie zwroty te stwarzają obawy zamrożenia znacznych kapitałów, które to zjawisko już zresztą powstaje w całej swej groźbie na przyszłość. Wynika stąd również jako dalsza konsekwencja niebezpieczne zjawisko

przeciążenia kredytowego,

które prędzej czy później doprowadzić musi do załamania tak poważnych, że rynek nie będzie mógł prosto wytrzymać tego naporu. Jeżeli wspomnimy wreszcie o braku gotówki przy inkasie otwartych rachunków jako dalszej naturalnej konsekwencji zmniejszonych obrotów, przy jednocześnie leżących nieprodukcyjnie w bankach znacznych zapasach gotówki — wówczas zdamy sobie jednocześnie sprawę z **niepomyślnych horoskopów nadchodzącego sezonu jesienno-zimowego** nie mówiąc już o wpływie, jaki te wydarzenia na przebieg koniunktury w r. 1938. mogą wywrzeć.

— Trudno więc zapatrywać się optymistycznie

na przyszłość włókiennictwa, skoro **kapitalizacja i rentowność nie ma żadnych możliwości rozwojowych**. Weźmy np. przedsiębiorstwo o dochodzie brutto 120.000 złotych. Wydatki, świadczenie, obciążenie i t. d. — wynoszą 60.000, koszty utrzymania — 35.000 zł. rocznie, pozostaje więc 25.000 zł. netto. Podatek dochodowy od zł. 60.000 wynosi 11.004 zł.; pozostaje netto 13.996 zł. Jeżeli przypomnieć o pewnym ryzyku portfelu, nieprzewidywanych strat na rach. otw. i na składach — wówczas suma ta zmaleje do zera. Jak więc w tych warunkach kapitalizować, jeżeli na dalszą przyszłość zapowiada nam zresztą p. minister skarbu **dalszy wzrost obciążeń**. Już sama zapowiedź tych nowych obciążeń, już samo **zamierzenie wprowadzenia nowych podatków** czy podwyższenia starych — odbiło się rykoszetem na koniunkturze włókienniczej. Ceny tkanin obniżone zostały przez kupców pokąźnie, aby nie zamrozić kapitałów. Pomimo niżki cen — **niema na nie nabywców**. W tych wa-

runkach, oczywiście, **kupiec nie zarabia**. Inwestycje są jedynie niedościgłym marzeniem, zwłaszcza, że, jak zaznaczyłem, kupiectwo włókiennicze jako całość koniunktury wogóle nie miało. Trudno jest dokładnie przewidzieć, czy istotnie wzrost konsumpcji będzie mógł nastąpić. Dotyczy to specjalnie wsi, która **nie ma owego akwizytora, owego kupca, docierającego dosłownie do każdej chaty**. Okazuje się, że **wydarzenia wewnętrzno-polityczne wywierają olbrzymi wpływ na życie gospodarcze kraju**. Częstokroć wpływ ten jest dodatni, jeżeli idzie w kierunku **zapewnienia wewnętrznego ładu i harmonijnej współpracy całego społeczeństwa**. Ostatnio jednak wpływ ten, niestety, jest raczej niekorzystny, gdyż konsument wiejski oddzielony od swego dostawcy łańcuchem pikiet mniej ma okazji do kupowania towarów włókienniczych co, oczywiście, odbija się na wszystkich kolejnych ogniwach t. j. na handlu detalicznym półhurdzie, hurcie, przemyśle drobnym, średnim i wielkim.

Sezon wiosenny w konfekcji zawiódł oczekiwane nadzieje

Wśród szeregu działów włókiennictwa, w których koniunktura kształtowała się w tegorocznym sezonie wiosenno-letnim dość niejednolicie wymienić należy **przemysł konfekcyjny i związane z nim gałęzie produkcji oraz handlu**. Złożył się na to cały szereg momentów strukturalnych, związanych z produkcją tego przemysłu. Rozmiary produkcji przemysłu konfekcyjnego są cyfrowo niezwykle trudne do uchwycenia i sprezyzowania. Dane statystyczne bowiem dotyczą niektórych tylko działów produkcji konfekcyjnej, lub nawet tylko poszczególnych odcinków tego przemysłu. Globalnie biorąc rozmiary produkcji tegorocznej kształtują się **na poziomie nie wyższym aniżeli w r. ub.** Podobnie kształtowały się rozmiary konsumpcji oraz stan zatrudnienia. Podkreślić należy, że trudności, jakie istniały w b. r. na rynku konfekcyjnym nie pozostawały w związku z **zagadnieniami surowcowymi**. O ile bowiem jeszcze w miesiącach letnich i jesiennych r. 1936 zakłócenia surowcowe wpływały niekorzystnie na sytuację przemysłu konfekcyjnego, o tyle ostatnie miesiące przyniosły na tym odcinku pewną **normalizację stosunków**.

Podkreślić należy, że reglamentacja dewizowa i ograniczenia przywozu spowodowały dodatnie zjawisko w postaci uruchamiania niektórych działów produkcji galanterijnej i konfekcyjnej, opierającej się dotychczas w dużej mierze na **artykułach importowanych**. Również i **przywóz gotowych artykułów konfekcyjnych** zmalał do zera, gdyż produkcja krajowa pokrywa zapotrzebowanie wewnętrzne niemal w stu procentach.

Ustabilizowały się częściowo stosunki pomiędzy producentem i jego odbiorcą krajowym. Pod tym względem procesy eliminacyjne w przemyśle konfekcyjnym posunęły się dość poważnie naprzód, jakkolwiek, niestety nie zostały jeszcze zakończone. Świadczą o tym **trudności płatnicze**, jakie wystąpiły w tegorocznym sezonie wiosenno-letnim wśród odbiorców przemysłu konfekcyjnego. Oddziaływały na to pewne zjawiska koniunkturalne. Do zjawisk takich zaliczyć należy stosunkowo **bardzo słabe zwiększenie konsumpcji artykułów konfekcyjnych w ośrodkach wiejskich**. Odbiło się to na odbiorcach prowincjonalnych, którzy walczą ze znacznymi trudnościami, czego jaskrawym przejawem były niewypłacalności i **prolongaty**. Natomiast w tegorocznym sezonie przemysł konfekcyjny uniknął większego wstrząsu, jaki zazwyczaj przeżywa w tym okresie w postaci **długotrwałych strajków**. Wpłynął na to niewątpliwie fakt, że w tym okresie przemysł konfekcyjny otrzymał dość znaczne zamówienia eksportowe, związane ściśle z **wydarzeniami politycznymi**.

Jeżeli zważyć, że na rynkach zagranicznych eksportu konfekcji polskiej kształtował się bez wydatniejszych zmian, wówczas zrozumiałym się staje, że wobec **osłabionej zdolności nabywczej rynku wewnętrznego** bilans sezonu wiosenno-letniego wypada gorzej, aniżeli w sezonie zeszłorocznym. Nie można nie zaznaczyć że jedną z przyczyn niekorzystnego przebiegu sezonu były **niesprzyjające warunki atmosferyczne**. Długotrwałe zimna w okresie miesięcy wiosennych, wczesny okres świąt Wielkiej nocy i zaznaczony już **niezwiększony rozmiar zaku-**

pów wsi — stanowiły główne przyczyny takiego kształtowania się koniunktury w przemyśle konfekcyjnym.

Ceny artykułów konfekcyjnych kształtowały się niejednolicie. Z jednej strony popychała się do góry zwykła tendencja cen surowców, półfabrykatów i tkanin, a więc elementów oddziaływujących zwykłowo, z drugiej zaś procesom wydatniejszego drożenia wyrobów konfekcyjnych stała na przeszkodzie **niedostatecznie zwiększona zdolność konsumpcyjna rynku wewnętrznego**. Warunki pokrycia w tej branży nie ulegały wydatniejszym zmianom. W okresach zwiększonego zapotrzebowania na wyroby konfekcyjne przeważało pokrycie gotówkowe, natomiast w miesiącach bardziej spokojnych **zwiększał się udział pokrycia wekslowego**, a terminy wykazywały tendencję wydłużania się.

Dlaczego jest źle?

PREZ. IZBY PRZEM.-HANDLOWEJ Dr. F. MACISZEWSKI O PRZYZYNNACH DEPRESJI WE WŁÓKIENNICTWIE.

Prez. Maciszewski stwierdził, iż od kwietnia daje się zauważyć wyraźne zahamowanie postępu koniunkturalnego we włókiennictwie. Narazie trudno jeszcze sformułować przyczyny tego zjawiska. Prawdopodobnie było ich kilka, do których zaliczyć należy przede wszystkim: **niesprzyjające warunki klimatyczne, nieostrożna może nieco akcja w sprawie niżki cen we włókiennictwie oraz godne pożałowania wypadki, jakie miały ostatnio miejsce w różnych częściach kraju**.

Na herbatce, którą przed kilku dniami p. wicepremier Kwiatkowski podejmował przedstawicieli życia gospodarczego, p. prez. Maciszewski wskazał na pogorszenie się sytuacji koniunkturalnej we włókiennictwie i przytoczył prawdopodobne jej przyczyny. Jednocześnie jednak p. prez. Maciszewski mógł wówczas stwierdzić, iż zahamowanie procesów poprawy dotknęło jedynie włókiennictwo, bowiem reprezentanci innych branż stwierdzili trwanie poprawy koniunkturalnej w tych branżach.

Okoliczność powyższa pozwala mniemać, iż nie mamy do czynienia z załamaniem się koniunktury o charakterze ogólnym, a jedynie z przemijającym spłotem specyficznych warunków na terenie włókiennictwa, powodujących w tej branży czasowe zahamowanie poprawy. (Z dyskusji na zebraniu Izby Przem.-Handl. w Łodzi.)

Powrót do odpadków

Jak to jest właściwie z tą „koniunkturą” we włókiennictwie w Polsce? Sądząc z najrozmaitszych przejawów i oznak — przemysł włókienniczy powinien przeżywać wysoką prosperity. Ale koniunktura nie mierzy się jedynie ilością przepracowanych robotników i wzrostem liczby zatrudnionych robotników. Cyfry te świadczyć niewątpliwie mogą o **pewnej poprawie**, ale byłoby rzeczą co najmniej powierzchowną identyfikować je ze **zdrową koniunkturą włókienniczą**.

Zajrzyjmy więc za podszewkę tych zjawisk i weźmy pod uwagę również i inne cyfry. Mamy tu na myśli cyfry **importu surowca**, które przecież są również wykładnikiem tego, co się we włókiennictwie dzieje.

Na odcinku importu surowców włókienniczych pierwsze 4 miesiące r. 1936 były korzystniejsze, aniżeli analogiczny okres r. 1935. Było to zjawisko **naturalnej poprawy koniunktury we włókiennictwie**, równoległe do poprawy gospodarczej w całym kraju. Ten naturalny proces zwiększania się aktywności gospodarczej włókiennictwa doznał w maju r. 1936 zahamowania na skutek

wprowadzenia reglamentacji dewizowej i objęcia całego handlu zagranicznego szeregiem **zakazów i restrykcji**.

Przywóz bawełny surowej w okresie 4 miesięcy r. 1936 wyniósł 255.000 kwintali, natomiast w r. 1937 **przywóz ten zmalał o 15 %** i wyraził się cyfrą 221.000 kwintali. Nasuwa się, oczywista, naturalne pytanie, jak wytłumaczyć można fakt, że pomimo zmniejszenia importu **produkcja w sezonie wiosenno-letnim b. r. była wyższa aniżeli w sezonie zeszłorocznym**. Przecież jeżeli przywieźliśmy mniej surowca, to produkcja powinna była zmaleć w tym samym stosunku. I tutaj dochodzimy do istoty zagadnienia ze **wszechmiar niekorzystnego**, które określić musimy mianem

uwstecznienia jakościowego produkcji włókienniczej.

Zwiększenie rozmiarów tej produkcji w r. b. było bowiem możliwe ze względu na to, że przy spadku importu bawełny jednocześnie **wzrósł w sposób rekordowy przywóz odpadków**. Tłumaczyć to można w bardzo prosty sposób. Producent, otrzymując kontyngent na przywóz w złotych, chciał przywozić jak największą ilość surowca, aby móc jaknajwięcej produkować. Musiał więc kupować **surowiec tańszy, a więc gorszy**. Zamiast bawełny sprowadzał więc odpadki. O ile w ciągu 4 miesięcy r. 1936 przywieźliśmy około 3½ tys. kwintali odpadków, o tyle w ciągu 4 miesięcy r. b. **cyfra ta wzrosła 6-krotnie** i wynosiła 20.883 kwintale. Naturalną konsekwencją tego stanu rzeczy jest **pogorszenie się gatunku przędzy**. To właśnie uważamy za zjawisko ze **wszechmiar niekorzystne**, to jest

proces uwstecznienia

i przejście z frontu zachodniego ku wschodowi, ku **pogorszeniu gatunków**.

Ta tendencja do „odpawkowania” jest wielce charakterystyczna dla rozwoju jakościowego produkcji włókienniczej, niestety, dla **rozwoju wstecz**.

Jeżeli weźmiemy cyfry przywozu surowców włókienniczych za cały r. 1936, to stwierdzimy, że przywóz ten wynosił w r. ub. 24.700 kwintali odpadków. W stosunku do przywozu bawełny, który wyniósł

707.000 kwintali **odpadki stanowiły zaledwie 3% przywozu**. Widzimy więc, że zjawisko uwstecznienia produkcji włókienniczej wystąpiło z całą wyrazistością w sezonie tegorocznym, który przecież miał uchodzić za okres korzystnej koniunktury. A tymczasem

przywóz odpadków w ciągu 4 miesięcy r. b. niemal dorównywa całorocznemu przywozowi w r. 1936.

Jeżeli więc ten proces nie zostanie zahamowany — wówczas okaże się, że do końca r. b. przywieziemy trzy razy więcej odpadków aniżeli w r. ub. Tego chyba za zdrowy przejaw koniunktury nie można w żadnym wypadku nazwać.

Jest rzeczą jasną, że ten stan rzeczy jest naturalną konsekwencją **systemu reglamentacyjnego**. Dopóki kontyngenty przywozowe opiewały na kilogramy, kupowano lepsze gatunki surowca, gdy natomiast wprowadzone zostały kontyngenty dewizowe — producent zmuszony był zacząć kupować **gorsze gatunki surowca**.

Jeżeli rzucimy okiem na cyfry przywozu wełny i odpadków wełnianych, to i tu spostrzeżymy podobny kierunek zjawisk, jakkolwiek może występujący w sposób mniej jaskrawy i niezupełnie jeszcze wyraźnie zarysowany. Tak więc w 4 mies. r. 1936 przywóz wełny wyniósł 87.000 kwintali, w analogicznym okresie r. 1937 cyfra ta spadła do 76.000 kwintali. Przywóz odpadków w ciągu 4 miesięcy r. 1936 wyniósł 5.831 kwintali, natomiast w analogicznym okresie r. b. **wzrósł do 6.720 kwintali**. Jakkolwiek **zwiększenie się przywozu odpadków w dziale wełnianym** jest znacznie mniejsze, aniżeli w bawełnie, to jednak i tutaj zjawisko to występuje przy jednoczesnym **spadku importu wełny**. Również więc i w przemyśle wełnianym mamy kierunek

„marszu” w tył,

świadczący o procesie uwstecznienia produkcji.

Refleksje nasze traktujemy nie jako wyczerpującą analizę pewnych zjawisk, ale raczej jako jeden z fragmentów rozważań, rzuconych na margines „koniunktury” włókienniczej. Koniunktura ta istniała w pierwszej połowie r. 1936, gdy import surowców wzrastał, bo ceny zboża szły dość gwałtownie w górę, jednocześnie zaś eksport się zwiększał i to wszystko stanowiło podstawę dla **optymizmu i wiary w koniunkturę włókienniczą**. Dzisiaj tego optymizmu i tej wiary niema.

Nie będziemy analizować przyczyn załamania się konsumpcji, wśród których kwestia **straganu, „ostatniej ręki”, najniższego ogniwa w organie rozdzielczym włókiennictwa — niepoślednią odgrywa rolę**. Nie chcemy również utrzymywać — jak to twierdzą niektórzy skrajni pesymiści — że

włókiennictwo stoi już na progu nowego kryzysu.

Raczej przeciwnie, z przyjemnością chcemy stwierdzić, że wicemin. Jastrzębski jest dostępny dla poglądów liberalnych o tyle, o ile to dzisiaj na wyższych szczeblach dykasterii urzędniczej jest jeszcze możliwe. Twierdziliśmy zawsze, że redukcja cen może nastąpić w drodze organicznej, w drodze **zwiększenia przydziału dewiz na bawełnę**. W ten sposób postąpił wicemin. Jastrzębski przydzielając na **czerwiec i lipiec zwiększone kontyngenty dewiz na zakup bawełny**. Coprawda nie odbyło się to bez pewnych trudności, bo jednocześnie przeprowadzona została nieznaczna zniżka cen niektórych artykułów produkowanych przez wielowydziałowe przedsiębiorstwa przemysłu bawełnianego.

M. HEYMAN

Dyrektor Stowarzyszenia Kupców w Łodzi

Kredyty dla handlu włókienniczego

Kwestia kredytu dla handlu, a zwłaszcza dla handlu włókienniczego, jest jednym z najbardziej bodaj palących problemów, które przez długi szereg lat nie doczekał się zasadniczego rozwiązania. Do dziś dnia utrzymuje się przeważnie przekonanie, że dostatecznym załatwieniem tego zagadnienia jest **kredyt dla handlu, jaki otrzymuje on poprzez przemysł-żyrańta**. Zapomina się tylko, że ten swoisty kredyt jest **bardzo drogi** i nie spełnia tej funkcji, jaką spełnia normalnie kredyt w życiu gospodarczym. Jeżeli w ten sposób kształtuje się problem kredytu na odcinku większego handlu, o tyle mniejsze przedsiębiorstwa nie korzystają nawet z tej paradoksalnej formy kredytu i zdane są na **dyskonto prywatne**. Dla przykładu wystarczy stwierdzić, że **w Łodzi na 300 poważnych hurtowników różnych branż (przeważnie z różnych działów branży włókienniczej)**

kredytów bezpośrednich w Banku Polskim korzysta w szczupłym zakresie zaledwie kilkanaście firm. Jeżeli uwzględnić przy tym, że wśród hurtowników włókienniczych są przedsiębiorstwa, które reprezentują **obróć dochodzący do kilku milionów zł. rocznie** i opłacające **podatek, przekraczający kilkaset tysięcy zł.**, wówczas paradoksalność tej sytuacji uwydatni się szczególnie silnie. Właśnie w związku z wysokością płaconych przez kupiectwo włókiennicze podatków lansowano w swoim czasie zapytanie, czy kupiec nie powinien otrzymać **taniego kredytu przynajmniej w tej wysokości, w jakiej płaci podatki**.

Coprawda ostatnio zrealizowane zostały pewne posunięcia, mające na celu **zasilenie w kredyt mniejszego kupiectwa**. Mam tu na myśli wyasygnowanie znacznej, jak na nasze stosunki, kwoty **3 milionów zł. przez PKO**, a rozprowadzanych przez Bank Związku Spółek Zarobkowych do poszczególnych organizacji kupiectwa. Podkreślić jednak należy, że jest to tylko częściowe rozwiązanie zagadnienia kredytów dla handlu. Z jednej strony fragmentarystyczność tego rozwiązania polega na tym, że kredyt ten przeznaczony został **wyłącznie dla kupiectwa chrześcijańskiego**. Pomijam tu całkowicie momenty polityczne, związane z tego rodzaju polityką, ale nie mogę nie podkreślić, że dla całości gospodarstwa narodowego w ostatecznym efekcie polityka kredytowa różniczkująca poszczególne odłamy handlu nie może okazać się zbyt korzystną. Jednocześnie podkreślić należy, że kredyt ten przeznaczony jest dla drobnego kupiectwa i te niewielkie kwoty, przypadające na poszczególne przedsiębiorstwa, nie mogą wydatnie zaważyć na **aktywizacji gospodarczej kraju**. Jest to

rozproszkowanie kredytu,

nie dające ostatecznego efektu wydatnie zwiększonych obrotów. Jest to może pierwszy krok z dotychczasowej zupełnej bezwładności w tej dziedzinie, która wyrażała się tym, że **kredyty dla kupiectwa w Banku Gospodarstwa Krajowego wynosiły około 1%**, w Banku Polskim 2,8%, w bankach prywatnych 8%, natomiast u **dyskonterów prywatnych 28%**. W porównaniu do sum płaconych podatków są to naprawdę cyfry zadziwiające. O tym nastawieniu mówi

zupełnie wyrażnie radca ministerstwa przemysłu i handlu, p. M. Szyszkowski, stwierdzając, że „w zakresie kredytów kupiectwo uważane jest niesłusznie za gorszego niż przemysł dłużnika, co stwarza sytuację, w której finansowanie handlu ma miejsce znacznie rzadziej, niż finansowanie przemysłu. Ostatnio próby pomocy kredytowej dla handlu sprowadzają się w wielu wypadkach do korzystania z kas bezprocentowego kredytu, bądź też odpowiedniego ich organizowania.”

Trudno jest oprzeć się wątpliwościom, czy dotychczasowa polityka wraz z jej ostatnimi posunięciami w dziedzinie kredytowej da pożądane wyniki. Raczej należałoby oprzeć się na przykładach istniejących w dziedzinie kredytowania handlu zagranicą, jak np. w Anglii, gdzie **kredyty te dopływają do życia gospodarczego za pośrednictwem hurtu**, a więc działu handlu stosunkowo najbardziej skonsolidowanego i silnego finansowo. Handel hurtowy jest więc w możliwości, w tej sytuacji finansować zarówno przemysł, jak i kupiectwo detaliczne. Taka polityka, zrealizowana w Polsce, dałaby pozytywne wyniki zarówno dla życia gospodarczego, jak i dla skarbu państwa, zamiast rozproszkowywania pokażnej, jak na nasze stosunki, sumy 3 milionów zł. W szczególności **dla handlu włókienniczego** takie właśnie nastawienie polityki kredytowej miałooby dodatnie znaczenie.

Nasilenie kredytów poprzez banki spółdzielcze i bezpośredni kredyt dla kupiectwa włókienniczego, które na to zasługuje — oto droga, prowadząca do celu. Nie można również pominąć lansowanej koncepcji

kredytów dla handlu włókienniczego pod zastaw towarów.

Zwłaszcza w okresach gwałtownych falowań koniunktury włókienniczej i pojawiających się na rynku zwrotów towarowych — uruchomienie kredytu zastawowego byłoby znakomitą instrumentem, umożliwiającym **finansowanie produkcji** w sposób jaknajbardziej korzystny dla przemysłowca i konsumenta.

Problem kredytów w handlu włókienniczym naszkicowałem w bardzo ogólnym tylko zarysie. Konieczność zmian dotychczasowej polityki kredytowej na odcinku kupiectwa zaczyna się ostatnio utrwać również i w kołach rządowych. Świadczy o tym m. in. artykuł naczelnika wydziału handlu wewnętrznego, Min. Przem. i Handlu, p. K. Sokołowskiego w „Polsce Gospodarczej”. W artykule tym p. t. „O kredyty dla Kupiectwa”, autor obszernie omawia to zagadnienie.

Autor, opierając się m. inn. na ankiecie Min. Przemysłu i Handlu, analizuje źródła, formę i cele kredytu kupieckiego i dochodzi do wniosku, iż **kredyt ten jest niedostateczny, drogi i prymitywny**. Prywitywizmem odznacza się przede wszystkim forma kredytu, który udzielany jest zarówno przez banki publiczne, jak i prywatne, przeważnie w postaci kredytu wekslowego z zabezpieczeniem żyrowym. Jest to wynikiem

nadmiernej ostrożności i konserwatyizmu instytucji finansowych,

które w minimalnym tylko stopniu angażują się w operacje, oparte o zabezpieczenia rzeczowo w towarze.

Ta prymitywizacja form kredytowych powoduje również, iż kupiectwo rozporządza głównie

kredytem krótkoterminowym,

który zaciągany jest również na takie cele, jak spłata uciążliwych zobowiązań i inwestycje.

Stwierdzając **niedostateczność kredytu kupieckiego oraz jego wadliwość strukturalną**, p. Sokołowski dochodzi do następujących wniosków:

1) Handlowi prywatnemu należałoby **udostępnić kredyt pieniężny**: krótkoterminowy — na zakup towarów, średnioterminowy — na spłatę uciążliwych zobowiązań i długoterminowy — na inwestycje.

2) **Kredyt krótkoterminowy powinienby być udzielany na 3 miesiące** — z tym, że — w pewnych specjalnych gałęziach handlu — może on opiewać na 6 lub 9 miesięcy. Prolongaty powinny należeć do wyjątków, gdyż posiłkowanie się nimi wytwarza fikcję krótkoterminowości kredytu i podraża jego koszty.

3) **Kredyt średnioterminowy powinienby być udzielany na terminy od 6 miesięcy do półtora roku.**

4) **Kredyt długoterminowy, inwestycyjny**, może być udzielany na terminy krótsze (1 rok — 3 lata) — w wypadku np. powiększenia i adaptacji lokalu sklepowego lub dłuższe (3—10 lat) — w wypadku np. budowy chłodni, elewatorów, przechowalni itp. urządzeń, których brak, daje się rynkowi i handlowi mocno we znaki.

5) Do udzielenia kredytów średnio i długoterminowych mogłyby być upoważnione banki państwowe, którym również powinno się polecić zwiększyć redyskonto banków prywatnych, spółdzielczych i K. K. O. na cele kredytu kupieckiego. Tworzenie uprzy-

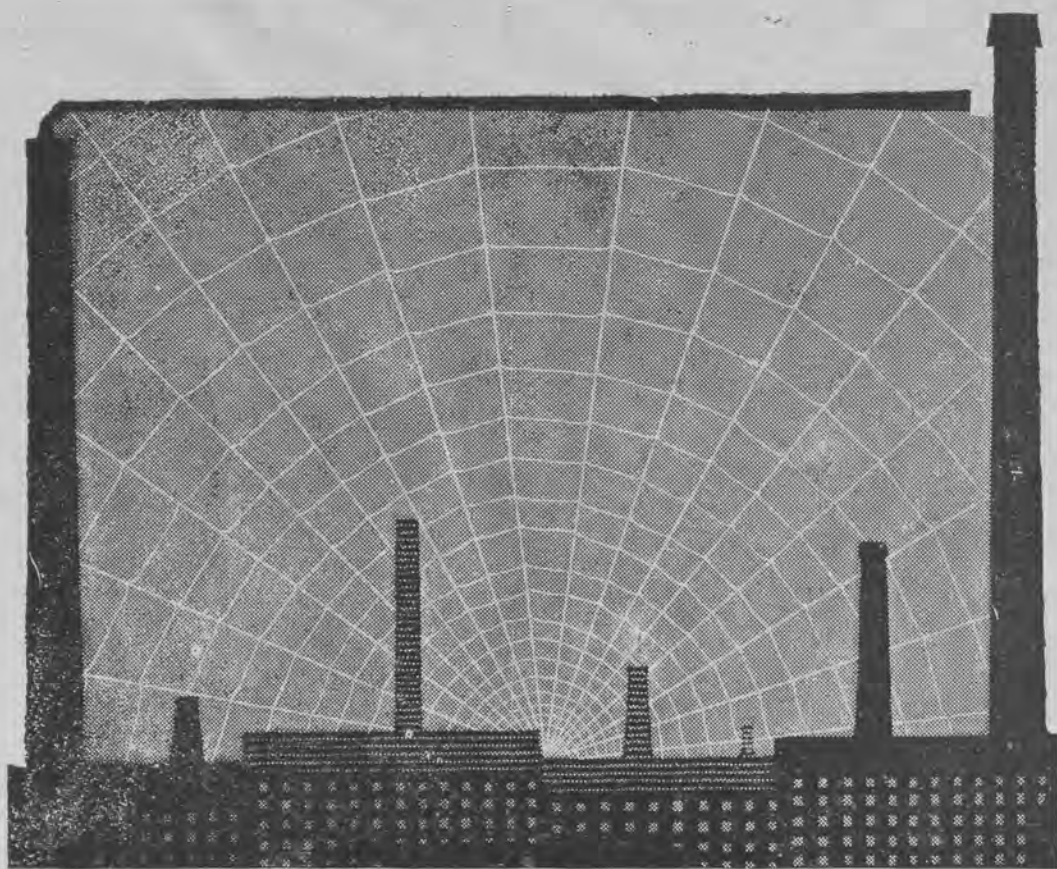
wilejowanych kredytów specjalnych nie jest właściwe.

6) Należy unowocześnić formy **zabezpieczenia kredytów kupieckich**, propagując udzielanie kredytów pod zastaw towaru i dokumentów towarowych (frachtów, warrantów itp.). W szczególności należałoby zwiększyć akcję kredytową ze strony domów składowych i udzielić tym ostatnim odpowiedniej pomocy finansowej via banki państwowe i ewentualnie Bank Polski.

7) Należałoby dążyć do **obniżenia stopy procentowej** w kredycie zorganizowanym, gdyż stopa, przekraczająca 12 procent jest, formalnie biorąc, lichwiarską, faktycznie zaś stanowi czynnik, podwyższający koszty pośrednictwa.

8) Należałoby zasilić kredytem banków państwowych, powstającą sieć chrześcijańskich kas kredytu bezprocentowego dla obsługi kredytowej drobnego kupiectwa, które nie jest w stanie korzystać z kredytu zorganizowanego.

Niewątpliwie artykuł nacz. Sokołowskiego zasługuje na szczególne podkreślenie. Świadczy on bowiem o tym, że również i na terenie rządu konieczność rewizji dotychczasowej polityki kredytowej w odniesieniu do handlu jest coraz wyraźniejsza. Większość też i wniosków wysuniętych przez nacz. Sokołowskiego stanowi oddawna przedmiot zabiegów organizacji kupieckich. Jeżeli słuszność tych tez została obecnie podkreślona przez wysokiego urzędnika Min. Przem. i Handlu, to można z tego powodu wyrazić prawdziwe zadowolenie. Chodziłoby jedynie o to, aby rozwiązywanie problemu kredytowego w handlu nie było realizowane w sposób jednostronny, gdyż to wypaczyłoby charakter rozwiązania z niewątpliwą szkodą dla całej gospodarki narodowej.



Z powodu znacznej ilości materiału dotyczącego zagadnień włókienniczych — bieżący numer „Głosu” o rozszerzonej objętości nie zawiera stałych działów naszego pisma, a mianowicie: Przerosty etatyzmu, Komunikacja, Bibliografia gospodarcza, Prawo — Podatki, Listy Czytelników.

REDAKCJA

Przestajemy się dziwić...

Zlicytowany pionier

W swoim czasie bardzo dużo mówiono i pisano o możliwościach, jakie ma przed sobą inicjatywa prywatna w żegludze morskiej. Wydawaćby się zatem mogło, że inicjatywa ta spotka się z uznaniem i poparciem. Możliwości, jakie przed inicjatywą morską stoją otworem dały gronu osób na terenie Gdyni asumpt do stworzenia prywatnego przedsiębiorstwa żeglugowego p. n. „Towarzystwo Okrętowe Pionier”. Powstanie Towarzystwa było mile widziane przez wszystkich, nie wyłączając czynników rządowych.

Stworzenie prywatnego przedsiębiorstwa okrętowego w Gdyni na tym większe zasługiwało uznaniem, że nastąpiło w okresie jeszcze niepomyślnej koniunktury na rynkach frachtowych. Towarzystwo borykać się musiało stąd z dużymi trudnościami natury finansowej. Inicjatorzy i założyciele przedsiębiorstwa „Pionier”, rekrutujący się przeważnie ze sfer żeglugowo-morskich, wierząc w poprawę koniunktury, nie szczędzili starań i wysiłków, ażeby przetrwać pierwszy, najeżony trudnościami, okres istnienia przedsiębiorstwa. I prawie u progu długo oczekiwanego okresu dobrej koniunktury, nastąpiło załamanie.

Obecnie towarzystwo i statek „Pionier” są przedmiotem rozprawy sądowej, charakterystycznej pod pewnymi względami dla czasów dzisiejszych. Statek „Pionier” znajduje się w porcie gdańskim, zaarrestowany nakazem sądu gdańskiego i oczekuje sprzedaży przymusowej. Trzeba niestety z obowiązku wyjaśnić, że na licytację za pośrednictwem sądów gdańskich zostaje wystawiony statek „Pionier” przez polską firmę maklerską w Gdyni, w której zaangażowane są skomercjalizowane kapitały państwowe.

Dziwić się należy, że Towarzystwo „Pionier” jest tak rygorystycznie ścigane przez wspomnianą firmę maklerską, za pretensje, nieprzekraczające 10 tys. zł. Dziwnym jest również fakt, że do licytacji dopuszcza się w okresie dobrej koniunktury w żegludze morskiej. Wszyscy fachowcy w tej dziedzinie są zdania, że obecnie statek „Pionier” mógłby z wielkim powodzeniem pełnić służbę, umożliwiając tym istnienie towarzystwu i spłatę długu.

Wszelkie zabiegi, czynione o odwołanie terminu sprzedaży przymusowej spełzły na niczym.

„Pionier” został sprzedany na licytacji i inicjatywa państwowa pokonała inicjatywę prywatną. Zdaje się, że jest to jedno z wielu Pyrrhusowych zwycięstw nad pionierami.

Zurzędniczenie Polski

W dyskusji sejmowej nad ustawą o szkołach akademickich poseł Hofman przedstawił analizę składu studentów według zawodu ich rodziców. Analiza ta wypadła bardzo interesująco. W jej świetle okazuje się, iż na wyższych uczelniach odsetek synów drobnych rolników wynosi zaledwie 9,8%, synów przedstawicieli handlu i przemysłu — 6,2%, natomiast synowie urzędników stanowią aż 64% wszystkich studentów naszych wyższych uczelni.

Cóż mówią te cyfry?

Mówią one o tem — o czem wiemy zresztą dawno: o wzrastającym z dnia na dzień „zurzędniczeniu” Polski. Wyższe wykształcenie jest w każdym razie — biorąc rzecz całą ogólnie — funkcją pewnej zamożności. W Polsce tą sferą, jeżeli nie najzamożniejszą, to w każdym razie najbardziej ustabilizowaną i mogącą sobie pozwolić na kształcenie dzieci — są urzędnicy.

Zysk — cnotą!...

Występuje na terenie izby gmin z projektami nowych obciążeń podatkowych na cele zbrojeń angielskich. Churchill z pogardą odrzucił pogląd, szerzony przez socjalistów, że robienie zysków jest występkiem, którego człowiek powinienby się tem bardziej wstydzić, im większe ciągnie zyski. Według Churchill'a bowiem, prawdziwym występkiem jest prowadzenie jakiegoś przedsiębiorstwa ze stratami, a przedsiębiorca, który w ten sposób prowadzi swoje interesy, że naraża zatrudnionych przez siebie pracowników na bolesne następstwa dezorganizacji lub bankructwa, popełnia niemal zbrodnię. — Robienie zysków jest cnotą, przede wszystkim w oczach każdego ministra skarbu, który z podatków dochodowych, superdochodowych, od zysków nadmiernych czy też spadkowych zapełniać powinien kasy państwowe.

...ale co zostanie?

Do tego oświadczenia wileńskie „Słowo” dodaje następujący komentarz: Mamy do zanotowania niezwykle podobno enuncjację. Oto jak się okazuje Pan Minister Kwiatkowski, na herbatce o której już pisaliśmy, oświadczył, że przedsiębiorstwa dochodowe będą otoczone specjalną opieką, a deficytowe poddane specjalnym dochodzeniom...

W ten sposób kto ma straty i kłopoty jeszcze może być poddany „specjalnym dochodzeniom” na dodatek. Ha, może to i lepiej.

Tylko jedna uwaga: dotąd tępiłiśmy tych, którzy mieli zyski. Teraz, gdy dzieło spełnione, zabieramy się do tych, co mają straty. Panowie, na miłość Boską, co wreszcie zostanie?

Przeciwnicy P. K. P.

Dyrekcja kolejowa dokonała niespodziewanie bardzo skrupulatnej kontroli porannych pociągów, idących ze Stanisławowa do Lwowa. Jednym z tych pociągów jeżdżą zazwyczaj robotnicy do pracy.

Kontroli dokonano wskutek otrzymania wiadomości, że jakoby większa część pasażerów jeździła „na gapę”. Istotnie podczas kontroli w jednym tylko pociągu zatrzymano 70-ciu pasażerów, nie posiadających biletów. Sporządzono odpowiednie protokoły i sprawę skierowano na drogę karną.

Około 30-stu pasażerów na widok kontrolerów usiłowało w czasie biegu pociągu wyskoczyć przez okno, by w ten sposób uniknąć odpowiedzialności. Kilku z nich w czasie upadku odniosło rany i połamano nogi.

Dwanaście zasadniczych pytań

Często mówimy o „kampanii propagandowej”, nie będąc do niej zupełnie przygotowani. A przecież każdy ze środków propagandowych — aby był skuteczny — winien być należycie i gruntownie przemyślony.

Nawet zwykły prospekt wymaga dokładnego opracowania.

Poniżej podajemy wskazówki, które należałoby uwzględnić przy redagowaniu prospektów.

1. Do kogo właściwie prospekt jest skierowany?

Czy do odsprzedawcy, czy do miejskiej lub wiejskiej publiczności? (Treść, nakład i wykonanie winny być odpowiednio zastosowane.)

2. Wielkość nakładu.

3. Format prospektu.

(Nieraz format decyduje o powodzeniu i odbija się na kosztach przesyłki.)

4. Objętość prospektu.

(Jest ona ważna ze względu na tekst, ilustracje i koszty.)

5. Waga prospektu.

(Należy uwzględnić wagę, przewidzianą przez taryfę pocztową. To samo dotyczy załączników do prospektu.)

6. Przy wyborze papieru

pamiętajmy o jego wadze, o dobrej reprodukcji fotografii, o reprezentacji prospektu i t. d.

7. Wskazaniem jest zasięgnąć

porady u kilku drukarzy, omówić kosztorys, wybrać czcionki, klisze i t. d.

8. Jest też koniecznym zasięgnąć

porady w zakładzie graficznym.

Należy wybrać fotografie, winiety.

9. Przy

redakcji tekstu trzeba uwzględnić:

A. Myśl przewodnią (jest to ważnym, zwłaszcza przy drukowaniu okładki tytułowej oraz przy ustaleniu hasła, zachęcającego do kupna.

B. To, co mogłoby obudzić większe zainteresowanie czytelnika.

C. Opis zaoferowanego towaru.

D. Zalety towaru.

E. Zastosowanie towaru.

F. Krótki i jasny opis sposobu użycia.

G. Podanie opinii, o towarze poprzednich nabywców.

H. Podanie warunków dostawy i załączenie kartek zamówieniowych.

10. Po wydrukowaniu prospektu należy zastanowić się nad tym,

komu prospekty wysłać.

A. Wystarać się o adresy.

B. Dokonać wyboru odpowiednich gazet i dzienników, które mają rozesłać prospekty, jako załącznik.

C. Obrać dzień na rozesłanie prospektów.

D. Przeprowadzić kontrolę osiągniętego sukcesu.

11. Opłacalność zamierzonej imprezy: czy towar może ponieść koszty nakładu?

12. Jeśli chodzi o

duży nakład —

poleca się wypróbowanie poprzednio na mniejszej ilości prospektów.

Jeśli chcemy, aby prospekt miał powodzenie, musimy się trzymać powyższego szematu.

Nie zapominajmy, że prospekt jest środkiem, który ma

zastąpić pierwszorzędnego sprzedawcę.

Styl prospektu winien być przeto żywy i przekonujący. **Żadnych niedomówień lub wątpliwości.** Poza tym prospekty nie powinny być redagowane zbyt „fachowo”, bo czytelnik nie jest „fachowcem”.

Przy redakcji prospektu nie należy zapominać o jednym i mieć to wciąż na uwadze:

czego klient żąda od naszego towaru.

Nie obawiajmy się też kosza. Trzeba pogodzić się z faktem, że najlepiej zredagowany prospekt nic nie wskóra, jeśli czytelnik nie posiada środków pieniężnych, lub nie ma chęci do kupna.

Pamiętajmy, że

prospekt nie może być środkiem propagandy na długi okres czasu.

Mimo to nie oszczędzajmy na odbitkach fotograficznych. Im prospekt posiada więcej wymowy, tym lepiej. Nadewszystko jednak

wystrzegajmy się bezbarwności i nudy.

S. S.

Jak sprzedawać towar przy pomocy listów do klienteli

Zamierzamy przytoczyć tu jeden przykład listu, polecającego kostiumy, który mógłby być rozesłany klientkom:

OGLĄDAĆ WYSTAWY TO PRZYJEMNOŚCI!

Gdy piękna pogoda Panią skusi do spaceru — nie zechciałaby Pani obejrzeć wystaw naszej firmy, mieszczącej się przy ulicy . . .

W wielkich oknach wystawowych znajdzie Pani kilka modeli płaszczy najnowszych kreacji, a w lewej wystawie od wejścia — kilka kostiumów.

Najwłaściwszym byłoby, gdyby wystawy zmieniane były codziennie, wtedy mogłaby Pani zapoznać się z wielkim wyborem płaszczy i kostiumów, które w tych dniach nadeszły.

Jest to wszakże niemożliwym i dlatego prosimy o odwiedzenie naszego magazynu. Byłoby dla nas wielką przyjemnością pokazanie Pani wszystkiego, co posiadamy.

Kolory i desenie są dobrane ze smakiem.

Nie ulega kwestii, że Pani znajdzie dla siebie coś odpowiedniego, o to troszczą się zawsze wykwalifikowane sprzedawczynie.

Zapewniając, że firma nasza jest konkurencyjną, nadmieniamy, że odwiedzenie naszego magazynu nie obowiązuje do kupna.

Z wysokim poważaniem

Firma . . .

P. S. Dołączamy do listu kilka szkiców modelowych, które zapewne Panią zaintrygują.

Wyżej umieszczony list przeznaczony jest wyłącznie dla pań. Nie ma w nim ani słówka o „trwałości materiałów”, ani o „sprawunkach uzupełniających”. Kobieta żąda w każdym sezonie coś nowego, modnego i tym wymaganiom list czyni zadość.

List dotyczący

GARNITURU NA MIARĘ.

Aby przedstawić plastycznie, jakiego stylu i jakich argumentów należy użyć w każdym poszczególnym wypadku — podamy jeszcze jeden wzór listu, polecającego garnituru męskie na miarę. Klient, który może sobie pozwolić na wydatek większy na garnitur — ma całkiem inne żądania. List więc winien być sformułowany w następujących słowach:

Wielce szanowny Panie,

My mężczyźni mało interesujemy się modą! Przelotne spojrzenie rzucone na okno wystawowe dla nas wystarczy, co najwyżej — przewertujemy żurnal mód, który przypadkowo wpadnie nam do ręki.

Istotnie, ma Pan ważniejsze rzeczy na głowie i, gdy zechce Pan sprawić sobie garnitur lub palto — odwiedzi Pan pana X..., naszego pierwszego krojczego i omówi Pan z nim tę sprawę. Pan X. zna doskonale wymagania Pana i może Pan w zupełności zaufać jego radom.

Wysokowartościowe materiały, które posiadamy w oddziale garniturów na miarę dają gwarancję trwałości.

Ceny za garnitur na miarę z użyciem najlepszych dodatków są następujące:

Zł. . . .

Ponieważ magazyn nasz, zaopatrzony w bogaty wybór materiałów o najrozmaitszych deseniach, istotnie jest godny obejrzenia — prosimy o odwiedzenie nas. Wszystko chętnie pokażemy bez zobowiązania do kupna.

Firma . . .

List powyższy może wyda się niektórym za bardzo rzeczowy, mimo to jest on najwłaściwszy. Drogi garnitur na miarę zamawia zazwyczaj osoba, która ma niewiele wolnego czasu i, której argumenty rzeczowe, jak gwarancja, renoma krojczego więcej przemawiają do przekonania, niż piękne zwroty retoryczne.

Jeszcze raz powtarzamy: nie chodzi tu o wzory listów do naśladowania, lecz o istotę redagowania listów zachęcających do kupna.

P. K. O. skarbnica narodu

redyt
bezpie-
czenia

Wśród polskich instytucji finansowych, które zajmują się głównie gromadzeniem kapitałów oszczędnościowych i szerzeniem idei oszczędności, pierwsze miejsce pod względem szybkości rozwoju, zasięgu i rozmiarów działalności zajmuje niewątpliwie PKO. Wspaniały rozwój PKO w latach ostatnich sprawił, że Instytucja ta stała się nie tylko największą Instytucją oszczędnościową w kraju, lecz również jedną z największych w Europie. Całokształt pracy PKO można podzielić na 3 najważniejsze dziedziny, a mianowicie:

obróć oszczędnościowy, ubezpieczenia na życie i obróć czekowy. Prócz tego PKO zajmuje się operacjami bankowymi.

Nie będziemy omawiać obszerniej **obrotu oszczędnościowego** PKO, gdyż podstawowe jego zasady, a nawet bliższe szczegóły, są znane szerokim warstwom społeczeństwa. Wspomnimy tylko o niektórych udogodnieniach jakie daje książeczka oszczędnościowa, a mianowicie: nową książeczkę można otrzymać w każdym urzędzie pocztowym w całym kraju i można na nią wpłacać oraz podejmować gotówkę wszędzie gdzie istnieje choćby agencja pocztowa. PKO zapewnia właścicielom wkładów oszczędnościowych bezwzględną tajemnicę, a wkłady te wolne są od zajęcia i sekwestru do wysokości zł. 2.500.— Książeczki oszczędnościowe PKO mogą być również składane jako kaucje i wadła oraz dają ich właścicielom szereg innych udogodnień.

Wspomnimy jeszcze o ciekawym choć mniej znanym w szczegółach fragmencie działalności oszczędnościowej PKO, mianowicie o książeczkach premiowanych, łączących w sobie dwie zalety: **ułatwiają one systematyczną oszczędność i dają możliwość otrzymania premii pieniężnej.** Zasada tych książeczek polega na tym, że przez $9\frac{1}{2}$ lat oszczędzający wpłaca na nie co miesiąc po 8 zł., a po upływie tego czasu otrzymuje zł. 1000.— mając ponad to przez cały czas możliwość otrzymywania w najszybszym zbiegu okoliczności co kwartał premii od zł. 100.— do 1000.—.

Warunkiem uczestniczenia w losowaniu odbywającym się co kwartał jest systematyczne **wpłacanie wkładek miesięcznie lub kwartalnie.** Posiadacz książeczki oszczędnościowej premiowanej może po upływie 3-ich lat od daty wystawienia jej zaciągnąć pożyczkę do wysokości 80% wpłaconych wkładek, nie tracąc prawa do premii w razie wylosowania książeczki. Nabycie książeczki premiowanej jest proste i łatwe, gdyż wystawia je każdy urząd pocztowy. O powodzeniu książeczek premiowanych świadczy fakt, że dotychczas wydano ich już 4 serie.

Dla ogólnej charakterystyki dynamiki rozwoju obrotów oszczędnościowych PKO podamy kilka cyfr: gdy w r. 1924 czynnych książeczek PKO było 57.793 na kwotę zł. 7.555.079, to na dzień 1 czerwca 1937 r. liczba książeczek wynosiła już 2.511.082 na kwotę zł. 704.600.000. Jest to objaw niezwykle pomyślny z punktu widzenia ogólnego-gospodarczego kraju, gdyż

powstają w ten sposób potężne rodzime kapitały, bez których trudno pomyśleć o rozwoju życia gospodarczego.

Odminną formą oszczędności, posiadającą charakter wybitnie kapitalizacyjny, jest **ubezpieczenie na życie.** Ubezpieczenie to, tak zwane popularne, wprowadzone przez PKO w r. 1928 przyniosło zasadniczy zwrot w dziedzinie ubezpieczeniowej naszego kraju. Ubezpieczenie bowiem przestało być przywilejem ludzi bogatych i stało się **dostępne dla mniej zamożnych obywateli.** Ubezpieczenie w PKO daje się podzielić na dwie zasadnicze grupy: na ubezpieczenie bez badania lekarskiego i z badaniem lekarskim. Zawarcie ubezpieczenia w PKO nie wymaga większych formalności i jest bardzo proste. Można je zawierać nie tylko w centrali PKO w Warszawie i jej oddziałach, lecz także we wszystkich urzędach pocztowych w kraju oraz u upoważnionych przedstawicieli. Ubezpieczenie w PKO można uzyskać już za składkę miesięczną 3 zł.

Trzecim nie mniej doniosłym dla gospodarstwa działem pracy PKO jest **obróć czekowy**, którego zadaniem jest uzupełnienie obiegu pieniężnego i ułatwianie rozrachunków pieniężnych, zwłaszcza w drodze bezgotówkowej t. j. w drodze przelewów, nie podlegających opłacie manipulacyjnej. Obróć czekowy, a zwłaszcza bezgotówkowy znajduje coraz szersze zastosowanie wśród sfer handlowych, przemysłowych i rzemieślniczych. Obróć czekowy PKO wpływa pośrednio na **rozwoj kapitalizacji wewnętrznej.** Stanowiąc dziś poważną część ogólnych obrotów w Polsce, przyczynia się wydatnie do **przyspieszenia obiegu pieniężnego**, a dając ponadto możliwość zawierania transakcji sposobem rozrachunkowym (bezugotówkowym), zwalnia znaczną część znaków obiegowych i w ten sposób staje się **uzupełnieniem obiegu pieniężnego**, a nawet w znacznej mierze **środkiem zastępczym pieniądza** w jego funkcjach płatniczych.

Biorąc pod uwagę fakt, że obróć czekowy, a zwłaszcza bezgotówkowy, zwiększa pośrednio ilość środków obiegowych, a więc stwarza niejako **dodatkowy pieniądz** — kwestia rozwoju obrotu czekowego bezgotówkowego (przelewowego) ma niezwykle doniosłą rolę dla życia gospodarczego. W dziedzinie tej możemy zaobserwować ciekawy i dodatni objaw, o którym świadczą cyfry: gdy w r. 1924 operacje społeczne bezgotówkowe w PKO stanowiły 51,7% ogólnej kwoty, to w r. 1936 osiągnęły już 76% ogólnej kwoty obrotu czekowego, a więc kwoty **ponad 28 miliardów złotych.**

Gdy zastanowimy się nad tymi cyframi, i weźmiemy pod uwagę, że PKO nagrodzone kapitały rozprowadza bądź w formie kredytów pośrednich drogą skupu papierów o stałym oprocentowaniu, bądź też w formie kredytów bezpośrednich udzielając pożyczek szerokim warstwom społeczeństwa (pod zastaw papierów wartościowych, skup weksli oraz pożyczek hipotecznych), musimy dojść do wniosku, iż słusznym jest coraz częściej spotykane określenie PKO Skarbnicą Narodu.

Związek Przemysłu Włókienniczego w Państwie Polskiem

(Zrzeszenie Wielkiego
Przemysłu Włókienniczego
b. Królestwa Kongresowego)

Łódź, Al. Kościuszki 33/35

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

Association of Textile
Industries in Poland, Lodz

Zjednoczone Zakłady Włókiennicze

K. SCHEIBLER i L. GROHMANA

Sp. Akc. w Łodzi

Największe w Polsce zakłady włókiennicze.

Zatrudniają 8.000 robotników

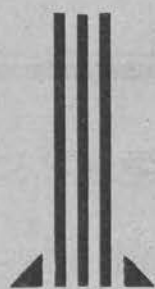
Produkcja roczna około 50 milionów metrów tkanin,
obejmuje wszystkie dziedziny włókiennictwa bawełnianego.

**Przedstawicielstwa i własne oddziały sprzedaży w 25 miejsco-
wościach kraju.**

WŁÓKIENNICZA SPÓŁKA AKCYJNA
„N. EITINGON i S-ka”
w Łodzi

ul. Sienkiewicza 82/84

Adr. telegraficzny: „BOVENATOGA”



Fabryka wyrobów bawełnianych
drukowanych, drapanych i ze
sztucznego jedwabiu.

Fabryka pończoch i rękawiczek „NEKA”

SPÓŁKI AKCYJNE

M. Silbersteina w Łodzi



PIOTRKOWSKIEJ MANUFAKTURY w Piotrkowie

Zarząd: ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 40

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

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

Tkaniny z jedwabiu naturalnego i sztucznego

Polsko-Francuski Przemysł Jedwabny

C. J. BONNET S. A.

ŁÓDŹ, 28 P. Strzelców Kaniowskich 61

TELEFONY: Zarząd i biuro sprzedaży 225-40 — Fabryka 182-84

Biuro Sprzedaży w Warszawie: ul. Bielańska 15/17

Przemysł Włókienniczy „KAROL STEINERT”

Spółka Akcyjna w Łodzi

Firma istnieje
od roku 1834

Kapitał akcyjny
zł. 7.500.000

FABRYKA WYROBÓW BAWELNIANYCH i zgrzebnych

PRZĘDZALNIA bawełny, przędzalnia zgrzebna i odpadkowa.
TKALNIA.

Bielnik, farbiarnia, drukarnia, wykończalnia i merceryzacja

ZAKŁADY WŁÓKIENNICZE

ADOLF HORAK, Sp. Akc.

Ruda Pabianicka pod Łodzią

Telefony Łódź: 151-73, 149-47, 222-35

Adres telegr.: HORAK RUDA PABIANICKA

Składy sprzedaży:

Warszawa, Gęsia 1

Łwów, Kazimierzowska 20/22

Kraków, Bracka 7, Bielsko, 3 Maja 21

Poznań, Wielka 26

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

Angielsko-Polski Przemysł Gumowy

„GENTLEMAN” Sp. Akc.

Łódź, ul. Bol. Limanowskiego 156 — tel. 199-40

wyrabia: kalosze, śniegowce, obuwie letnie: sportowe, tenisowe, kąpielowe, nici gumowe, gąbki i dywaniki kąpielowe, skórgum i obcasy gumowe, płaszcze gumowe, fartuchy i pieluszki gumowe, opony samochodowe, rowerowe i dętki, czapki, paski i torebki kąpielowe, wycieraczki, różne artykuły techniczne, galanterijne i sanitarne z gumy, prześcieradła i tkaniny gumowe oraz gumowanie tkanin.

Posiada własne oddziały hurtowej sprzedaży:

ŁÓDŹ, Zachodnia 70

WARSZAWA, Nalewki 37

KRAKÓW, Stradom 13

ŁWÓW, pl. Gołuchowskich 1

POZNAN, Woźna 10

SOSNOWIEC, 3 Maja 11a

KIELCE, Piłsudskiego 6

WILNO, Niemiecka 22

BIELYSTOK, Piłsudskiego 16

LUBLIN, Lubartowska 8

RÓWNE, Poniatowskiego 53

PIŃSK, Listowskiego 13

BYDGOSZCZ, Podwale 15

GDAŃSK, Heiligegeistgasse 103

BARANOWICZE, Senatorska 5

ŁÓDŹ, Nowomiejska 20

**KRAJOWY ZWIĄZEK
PRZEMYSŁU WŁÓKIENNICZEGO
Łódź, Moniuszki 5**

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



Ilość członków 104

Ilość zatrudnionych robotników: przeszło 14.000

Tkaniny jedwabne i sztuczno-jedwabne

Union Textil Kosches & C^o w Łodzi

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

Tkalcia: Brzozowa 5/9 — tel. 122-86

Składy: Kraków, Stradom 15 — Warszawa, Tłomackie 2,
Gdańsk, Heilige Geistgasse 132 — Katowice, 3 Maja 2

Fabryka Wyrobów Wełnianych i Bawełnianych

„M. i T. PIKIELNI” Sp. Akc.

Specjalność: modne tkaniny damskie

Ł ó d ź

Adres dla depesz: „EMITE, ŁÓDŹ”

BIURO i SKŁAD. ul. Piotrkowska 76

FABRYKA: ul. Cegielniana 74/76

Skład konsygnacyjny w Warszawie ul. Długa 55

BIELNIK, FARBIARNIA i WYKOŃCZALNIA

„POLESIE“

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Łódź VII południe, ul. Kałna 16/18

Telefony: 233-63 i 233-83 ☎ P. K. O. Warszawa Nr. 145.418

Fabryka wykańcza: Zefiry, popeliny, tkaniny pościelowe, podszewkowe bawełniane, półjedwabne i t. d.

FABRYKA WYROBÓW
WŁÓKIENNICZYCH

**A. Poznański
i
P. Wołkowicz**

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 79

Tel. 142-96



Poleca znane ze swej
jakości podszewki.

Fabryka Wyrobów
Włókienniczych

SZ. M. LESZCZYŃSKI

ŁÓDŹ, Cegielniana 7

Telefon 132-49

P.K.O. 600.487

WYRABIA:

Alpagi ubraniowe
Alpagi podszewkowe
Victorie półwełniane
Rękawowe bawełn. i jedw.
Ałasy i inne dodatki krawieckie

Przemysł i Handel Włókienniczy

„PRINT“

Spółka Akcyjna

Łódź

UL. PIOTRKOWSKA 56

tel. 231-58

**Zakłady Graficzne
Fabryka Ksiąg Handlowych**

Skład papieru i materiałów piśmiennych / Fabryka tasiem mierniczych maszyny do pisanja, do liczenia i nowoczesne urządzenia biurowe

A. J. Ostrowski s-cy

Łódź, Piotrkowska 55 — Tel. 203-54, 133-30

Sz. SZAC

Piotrkowska 33

(Kantor)

Telefony: 107-18, 190-81,
173-87, 104-55

Andrzeja 63

(Fabryka)

**FABRYKA WYROBÓW WEŁNIANYCH
I PÓŁWEŁNIANYCH**

Fabryka WYROBÓW Jedwabnych i Wełnianych

Grzegorz Szapował Spadkobiercy, Łódź

Fabryka: **Kilińskiego 232, tel. 153-48**

Biuro i skład: **Piotrkowska 69, tel. 148-81**

Konta P. K. O.: 600.573 i 67.198

Adres telegraficzny: **Szapował Łódź**

JAKÓB LESZCZYŃSKI

Łódź, Cegielniana 47

Telefony: 102-91 i 179-20

Przedstawicielstwa Handlowe.

Sprzedaż maszyn dziewiarskich, pończoszniczych i do szycia.

Sprzedaż przędzy bawełnianej i jedwabnej.

**HURTOWA SPRZEDAŻ
WYROBÓW WŁÓKIENNICZYCH
L. FELDBERG**

Łódź, ul. Cegielniana 3

Telefon Nr. 129-70

KONTO CZEKOWE:

Bank Polski, Oddział w Łodzi

P. K. O. Łódź, Nr. 600.566

**SKŁAD TOWARÓW
WŁÓKIENNICZYCH**

Lewy, Alenberg i Król

Łódź

Piotrkowska 46

Warszawa

Gęsia 12

Sprzedaż manufaktury

Sz. Majzel i D. Reznik

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska Nr. 53

Telefon 219-66

Konto czekowe P. K. O. w Łodzi Nr. 601791

Żyro Konto

w Banku Polskim w Łodzi

Fabryka

Watoliny i Sprzedaż

Płótna Jutowego

IZAK LIPSZYC

ŁÓDŹ,

ul. Piotrkowska 110

Tel. 218-36

Hurtowy Skład WYROBÓW WŁÓKIENNICZYCH
i Sprzedaż Przędzy Jedwabnej Fabryki

„CHODAKÓW” Sp. Akc.

Daniel Berkowicz i Synowie

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

Telefon: 224-82 — Egzystuje od roku 1897

Konto żyrowe: Bank Polski, Oddział w Łodzi — Konto czekowe: P. K. O. Łódź 600.608

Henryk Świrski i S-ka

Właściciele: H. Świrski i S. Windman

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 69 — tel. 228-81

Reprezentacja na Polskę angielskich i francuskich firm w branży przędzy i surowców włókienniczych.

Składy konsygnacyjne firm zagranicznych.

Składy własne artykułów importowych-oclonionych.

„Łódzka Manufaktura“

wł. Sz. H. Rabinowicz

Łódź

ul. Piotrkowska 60

Telefony: 105-38 i 152-96

SKŁAD PRZĘDZY

D. Wyszewiański

Łódź

ul. Legionów 8 a

Tel. 145-25 i 240-93

Skład Manufaktury

J. Glejbman

Łódź

Piotrkowska 34 (Cegielniana 1)

Tel. 223.61

Konto czekowe P. K. O. 602.627

D. FRÄNKEL
i
A. BILFELD

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 18

Hurtowa sprzedaż
manufaktury zagranicznej

Konto P. K. O. 600.666

Telefon Nr. 245-24

Adres telegr.: „Nowote” Łódź.

Sprzedaż
manufaktury

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

Łódź, ul. Piotrkowska 24

telefon 152-17

Konto czekowe

P.K.O. 600.744

SPRZEDAŻ
MANUFAKTURY

M. STRYKOWSKI

Łódź, Piotrkowska 44

telefon Nr. 120-02

KONTO CZEKOWE
w P. K. O. Nr. 601.115

RACHUNEK PRZEKAZOWY
w BANKU POLSKIM

„Hurtownia Bawełniana”

Spółka z ogr. odp.

ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 17

Telefon 226-44

P. K. O. 600.755

Fabryczny Skład Manufaktury
J. Prywin i H. Finkiel

Ł ó d ź

Piotrkowska Nr. 58

Tel. 105-92, 171-25

DOM HANDLOWY
Maks. Wyszewiański i S-ka
Łódź, Piotrkowska 212
Tel. 110-96 i 110-86

Wyłączna sprzedaż wyrobów tkalni
Société Textile
La Czenstochovienne, Roubaix

W. Sejneński i H. Harkawi
ŁÓDŹ
ul. Piotrkowska 43
tel. 224-02

Konto czekowe w P. K. O. Nr. 600.716

**Fabryka Wyrobów
Jedwabnych**

Edward Babiacki i S-ka

w ŁODZI, ul. Traugutta 4

Telefon 146-56

Konta czekowe:

Bank Polski
P. K. O. Łódź Nr. 602.700
P. K. O. Warszawa Nr. 60.569

Biuro Techn. Handl.
„Auto-Technika”
ŁÓDŹ, Piotrkowska 67
Telefon 214-33

Przedstawicielstwo opon: „GOOD-YEAR”

ARTYKUŁY TECHNICZNE: AZBESTOWE i GUMOWE

**Angielsko-Polskie
Towarzystwo Handlowe**

Spółka z ogr. odp.

ŁÓDŹ I

Al. Kościuszki 1, Telefony: 195-36, 195-37

Adr. teleg.: ANPOL ŁÓDŹ

Eksport-Import

Przedstawiciele i korespondenci we wszystkich
większych centrach przemysłowych świata.

„GŁOS KUPIECTWA”

broni interesów życia gospodarczego

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

BILANS NETTO Komunalnej Kasy Oszczędności m. Łodzi

W Ł o d z i w dniu 31 grudnia 1936 r.

STAN CZYNNY:

1. Kasa i sumy do dyspozycji	1.198.741.41
2. Kupony	21.709.81
3. Papiery wartościowe własne	628.600.13
4. Akcja kredytowa:	
a) skup weksli i pożyczki na weksle	3.058.292.48
b) pożyczki pod zastaw papierów wartościowych	652.840.95
c) inne udzielone kredyty	977.827.52
5. Weksle protestowane	4.688.960.95
6. Różni dłużnicy	67.898.51
7. Ruchomości	65.662.59
8. Nieruchomości	40.448.52
	428.412.35
	7.140.434.27
1. Inkaso	343.164.17
2. Depozyty zabezpieczające	4.773.538.93
	4.773.538.93
	12.257.137.37

STAN BIERNY:

1. Kapitał zakładowy	100.000.—
2. Fundusz amortyzacji nieruchomości	4.284.12
3. Wkłady oszczędnościowe i inne lokaty	6.829.727.42
4. Zobowiązania inkasowe	65.167.33
5. Różni wierzyciele	44.407.55
6. Przekazy na banki	8.041.68
7. Redyskonto weksli (kredyt rzemieślniczy)	60.185.—
8. Nadwyżka za rok sprawozdawczy	28.621.17
	7.140.434.27
1. Różni za inkaso	343.164.17
2. Różni za depozyty	4.773.538.93
	4.773.538.93
	12.257.137.37

Rachunek Strat i Zysków za rok 1936

1. Odsetki i prowizje wypłacone i dopisane	284.498.42
2. Koszty administracyjne, amortyzacja i inne wydatki	228.453.51
3. Nadwyżka	28.621.17
	541.573.10

1. Odsetki i prowizje pobrane i dopisane i inne wpływy	541.573.10
	541.573.10

Kierownik buchalterii:

(—) F. Koźmiński

Komisja Rewizyjna:

(—) St. Waligórski

(—) F. Janowski

(—) M. Wadowski

(—) C. Borysławski

(—) J. Smarzyński

Dyrekcja:

(—) Z. Chudzyński, Dyr. Zarządzający

(—) J. Janicki, Zast. Dyr. Zarz.

(—) L. Saniewski, Członek Dyrekcji

BILANS BRUTTO Komunalnej Kasy Oszczędności m. Łodzi

W Ł o d z i w dniu 31 maja 1937 roku

STAN CZYNNY:

1. Kasa i sumy do dyspozycji	642.735.53
2. Papiery wartościowe własne	630.250.13
3. Akcja kredytowa:	
a) skup weksli i pożyczki na weksle	5.409.895.99
b) pożyczki pod zastaw papierów wartościowych	739.996.24
c) inne udzielone kredyty	971.978.03
4. Weksle protestowane	7.121.870.26
5. Różni dłużnicy	75.429.50
6. Ruchomości	65.249.03
7. Nieruchomości	47.662.47
8. Wydatki administracyjne	428.412.35
	120.342.27
	9.131.951.54
1. Inkaso	386.422.87
2. Depozyty zabezpieczające	5.393.265.04
	5.393.265.04
	14.911.639.45

STAN BIERNY:

1. Kapitał własny	104.284.12
2. Wkłady oszczędnościowe i inne lokaty	8.452.777.09
3. Zobowiązania inkasowe	62.146.64
4. Różni wierzyciele	45.540.81
5. Przekazy na banki	8.652.12
6. Redyskonto weksli	125.180.—
7. Procenty i prowizje i dochód z nieruchomości	304.749.59
8. Zysk z lat ubiegłych	28.621.17
	9.131.951.54
1. Różni za inkaso	386.422.87
2. Różni za depozyty	5.393.265.04
	5.393.265.04
	14.911.639.45

Kierownik buchalterii:

(—) F. Koźmiński

(—) Z. Chudzyński, Dyr. Zarządzający

(—) J. Janicki, Zast. Dyr. Zarz.

(—) L. Saniewski, Członek Dyrekcji

SPRZEDAŻ TOWARÓW
WŁÓKIENNICZYCH

I. G. STRUCOWSKI

Ł ó d ź, Piotrkowska 37

telefon Nr. 149-87

Zjednoczone Towarzystwo Handlowe Wyrobow Jutowo-Lnianych

Sp. z ogr. odp.

w Łodzi, ul. Piotrkowska nr. 78

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



SKŁADY STALE ZAOPATRZONE:

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

**Import towarów kolonialnych
i owoców południowych**

JÓZEF FETTER Spółka Komandytowa

ŁÓDŹ, ul. Południowa 40

TELEFONY: Centrala 156-21
Gab. Kierown. 151-76

P. K. O.

Centrala w Warszawie ul. Jasna 9

Oddziały: Katowice, Kraków, Lwów, Łódź, Poznań i Wilno

Prowadzi rachunki czekowe.

Wydział Bankowy PKO

załatwia dla klientów, posiadających Konto w P. K. O. zakup i sprzedaż papierów wartościowych, inkaso weksli, udziela pożyczek pod zastaw papierów wartościowych, przyjmuje do depozytu walory, wynajmuje kasetki (safes'y) i załatwia wszystkie inne czynności bankowe.

Każdy Urząd Pocztowy jest zbiornicą P. K. O.

Redaktor naczelny: **MIECZYSLAW HERTZ**
Redacteur en chef:

Redaktor: **MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI.**
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Odbito w Zakładach Graficznych „KOMPAS” w Łodzi, ul. Gdańska 130, tel. 126-37.