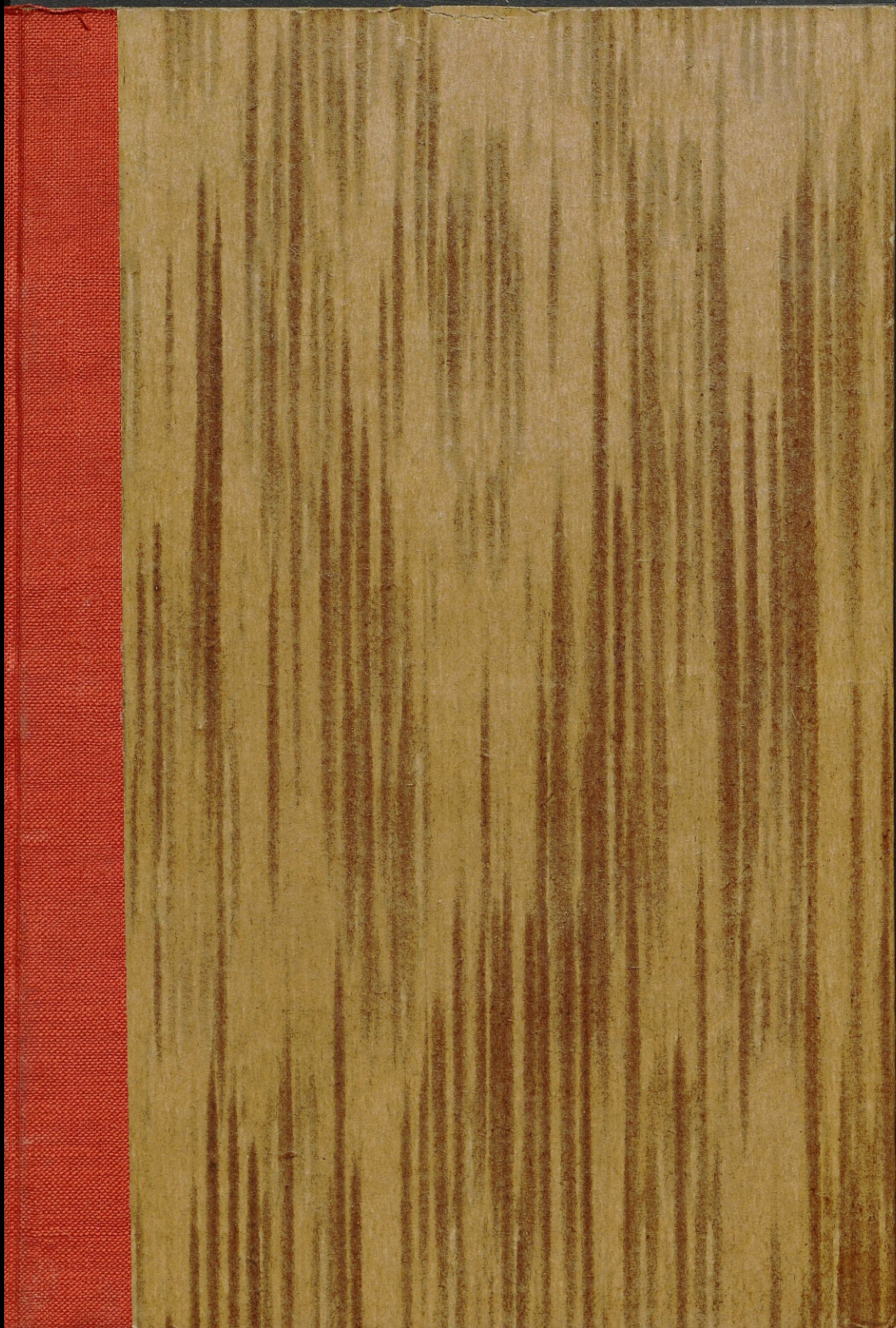
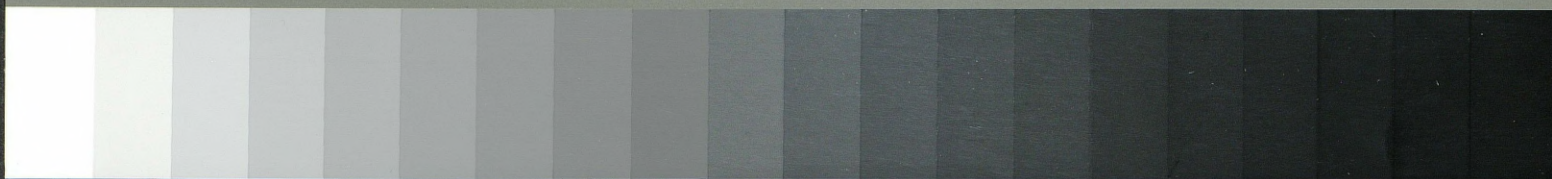


Grey Scale #13



A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19



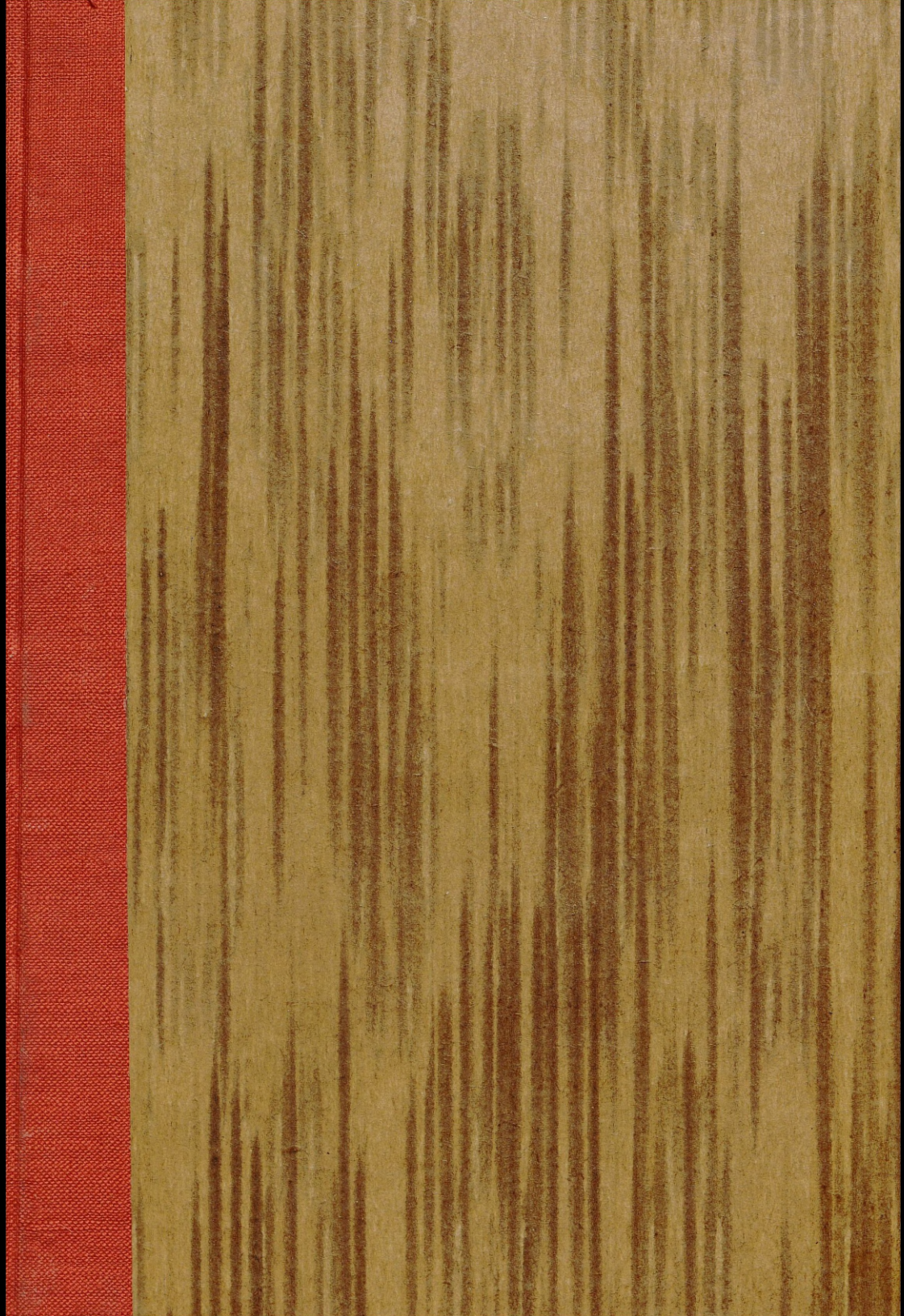
Inches 1 2 3 4 5 6 7 8

Centimetres 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Blue Cyan Green Yellow Red Magenta White 3/Color Black

Colour Chart #13

DANES PICTA .COM



UPRZEMYSŁOWIENIE GALICYI

NAPISAŁ

HIERONIM WEISS.



KRAKÓW — 1902.

SKŁAD GŁÓWNY W KSIĘGARNI „SPÓŁKI WYDAWNICZEJ POLSKIEJ“
W KRAKOWIE.
NAKŁADEM AUTORA.

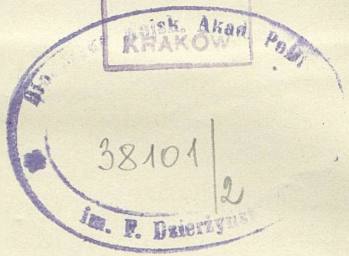
STANISŁAW WIERCIŁO

PROFESOR

PROFESOR

PROFESOR

11830 1/2 / br.



W DRUKARNI JÓZEFA FISCHERA W KRAKOWIE.

WSTĘP.

Mnóstwo mamy doradców na naszą nędzę Galicyjską, pełno projektów jakby z tej nędzy się wy dostać, a żaden z projektów dotychczas się nie doczekał urze-
czywistnienia. Staje się przeto rzeczą wcale nie powa-
bną, zapisać się do szeregu tych „projektowiczów“.
Pierwsze, czego na pewno się spodziewać można, wy-
stępując z jakimś nowym projektem, jest bezwątpienia
szyderstwo ze strony półgłówków, a ludzie poważniejsi
w najlepszym wypadku uznają dobre chęci ale przecho-
dzą do porządku dziennego nad rzeczą, która wymaga
energii i głębszego zastanowienia się nad skutkami pro-
jektu. Jeżeli mimo to puszczam niniejszą pracę w obieg,
czynię to dlatego, bo uważam udzielenie swych myśli
społeczeństwu za obowiązek każdego obywatela, skoro
rozum i serce mu dyktują, że te myśli kiedyś zużytko-
wane być mogą do podźwignięcia kraju i społeczeństwa.
Wszyscy uznaliśmy za kardynalną kwestyę naszego od-
rodzenia ekonomicznego, uprzemysłowienie kraju. Cho-
roba więc ekonomiczna Galicyi gruntownie już była ba-
dana i dyagnoza bezprzecznie orzekła, że chorujemy na
„brak przemysłu“.

II.

Dobry lekarz, poznawszy **istotę** choroby będzie zawsze szukał w pierwszej linii środków do usunięcia **przyczyn choroby**. Jeżeli więc racjonalnie mamy brać się do wyleczenia naszej ekonomicznej choroby kraju, musimy się rozglądnać **jakie są przyczyny tego braku przemysłu w naszym kraju** a dopiero po usunięciu tych przyczyn, możemy myśleć o zupełnem uzdrowieniu, posilając rekonwalescenta środkami wzmacniającymi i higienicznymi.

Słyszę zewsząd wołanie: „budujmy fabryki, usuńmy brak przemysłu i skończy się nasza bieda!“

A przecież widzimy, że te nawoływania nikogo nie nęcą do rozpoczęcia upragnionego dzieła, przeciwnie coraz większa panuje apatya w narodzie i nikt odwagi nie ma pójść za głosem owych nawoływań. **Musi w tem być jakaś głębsza przyczyna, jakiś brak, którego nikt jeszcze nie odkrył, jakiś tajny szkodliwy czynnik, który stoi na przeszkodzie prawidłowemu rozwinięciu się przemysłu w naszym kraju.** Moja zawodowa praca otworzyła mi oczy i naprowadziła mnie na to, co właściwie jest przyczyną, że w Galicyi przemysł się nie rozwija, ba, nawet wiele zakładów fabrycznych po stosunkowo krótkim czasie istnieć przestaje! Spieszyłem też przy pierwszej nadarzającej się sposobności z przedstawieniem mojego odkrycia sferom interesowanym i wygłosiłem referat na I-ym Zjeździe przemysłowym w Krakowie. Niestety jednak na tym zjeździe rozkład pracy był tak nieszczęsny, że równocześnie wygłoszonych było po kilka referatów, wskutek czego liczba słuchaczy się rozdrobniła, a nawet czasu nie starczyło na jaką taką dyskusję. Wskutek tego zapadła uchwała, że „stała delegacya przemysłowa“ ma się rozpatrzyć nad sprawą

przezemnie przedstawioną i ma relacyonować na następnym zjeździe. Dla ułatwienia więc pracy tej delegacyi oraz dla wywołania dyskusyi w naszych dziennikach i fachowych czasopismach napisałem tę broszurę, którą polecam życzliwej rozwadze.

Czy mamy się spodziewać pomocy od Rządu?

Prawie wszystkie rady, jakie dotychczas udzielano w sprawie uprzemysłowienia naszego kraju, stawiają większe lub mniejsze żądania, których zaspokojenie ma być obowiązkiem Rządu. Obwiniają w tym względzie w różnych akcentach „Koło polskie“ że ono to jest winnem całej tej naszej biedzie, bo gdyby ono się było kierowało tylko potrzebami kraju, rząd pomocy by nie odmówił. A nasi rodacy, którzy dzierżyli tekę ministeryalną w swoich rękach, znieść muszą różnorodne wyrzuty za to, że nie używali funduszków państwowych na uprzemysłowienie swego rodzinnego kraju. Trudno wymagać od uczciwego rządcy, by powierzonymi sobie funduszami, rozporządzał jak własnymi i w pierwszej linii zaoopatrywał tymi funduszami swoją żonę swoje dzieci! Nasza reprezentacya krajowa w parlamencie może od Państwa żądać tylko takich przysług, jakich ono równocześnie udziela lub przedtem udzielało innym krajom korony. Nie słyszeliśmy jednak nic o tem, jakoby przeynysł miał powstać w Czechach

lub rozwinać się tam z inicjatywy rządu lub też z jego poparciem. Tak tam, jak w innych krajach korony, powstał i rozwinął się przemysł z inicjatywy jednostek społeczeństwa. Rząd niktogo nie zachęcał, rząd nikogo nie wspierał do założenia jakiego zakładu przemysłowego, lecz każdy szedł za głosem rozsądku, rozglądał się za potrzebami i tak powstały różnorodne gałęzie przemysłu. Taksamo w całej Europie zachodniej. w Anglii, Francji, Belgii i t. p. żaden rząd bezpośrednio do założenia fabryk się nie przyczynił a dopiero, już istniejące zakłady fabryczne, starał się i stara się każdy rząd utrzymać i wzmocnić cłem ochronnem, taryfami przywozowymi i wywozowymi, premiami i t. p. Jedynie Węgry pod tym względem stanowią wyjątek. Tam oczywiście powstają fabryki, prawie wyłącznie z inicjatywy rządu, ale tam też są całkiem odrębne stosunki aniżeli w którembądź państwie z rozwiniętym przemysłem. Przyczyny, dlaczego na Węgrzech przemysł sam ze siebie nie powstaje jak w innych państwach lub krajach są te same co u nas. — o czem jednak później — a że rząd węgierski rozporządza tylko funduszami węgrows, przeto nie mu nie przeszkadza w popieraniu rodzimego przemysłu. Czy Węgry na tem dobrze wyjdą przyszłość okaże, mojem zdaniem tylko takie gałęzie przemysłu i w takim rozmiarze tam utrzymać

się będą mogły, które wyłącznie lub głównie są obliczone na potrzeby rządu*).

Z Węgrami jednak my się porównywać nie możemy dopóty, dopóki z jednej miski jeść musimy z różnymi narodami i żądać nie śmiemy większego kęsu z tej wspólnej miski, aniżeli takowy przypadł innym krajom korony. Nie obwiniajmy przeto „Koła polskiego“ o to, czego nie zawiniło, bo w tym kierunku żadnej winy przypisać mu nie można. Nie możemy żądać żadnej pomocy do wytworzenia przemysłu w naszym kraju od rządu, który liczyć się musi z reprezentacją innych krajów korony. Ani Czesi ani Niemcy na to nigdy się nie zgodzą by nasz kraj miał znaleźć poparcie rządowe do wytworzenia u siebie przemysłu, bo przemysł galicyjski bądź co bądź, nie może się rozwinąć bez uszczerbku dla przemysłu Czechów i Niemców. Aż nadto umysłowo rozwinięte są te dwa narody, aby nie spostrzegły w tej chwili co się święci i w tej kwestyi — w wyjątkowej między sobą zgodzie — krzyknęłyby głośnie: „nie!“ Daremne są przeto wszystkie nasze w tym kierunku zabiegi, bo **od rządu nigdy nie możemy się spodziewać żadnych**

Właśnie w chwili, gdy te słowa napisałem, czytam telegram z Budapesztu, że towarzystwo akcyjne dla fabrykacji kakao i czekolady, założone z kapitałem kor. 1,800.000 — zbankrutowało.

wsparcie na uprzemysłowienie naszego kraju.
Każdy rząd nam odpowie: „stwórzcie sobie sami przemysł w kraju a dopiero gdy go mieć będziecie, wtenczas zgłóście się po wsparcie dla utrzymania tego przemysłu“.

Polityka i sprawy ekonomiczne.

Rozpolitykowaliśmy się na dobre! Zamiast zajmować się tem co nam dolega, zamiast zastanowić się nad tem, jakby uporządkować własny dom i pracować wspólnie nad podźwignięciem dobrobytu, marnujemy nasze siły na niekorzyść kraju.

Wyglądamy jak rodzina, której ojciec się rozbija po handelkach, gdy matka strojnisia nadzaruje fortunę zbytkami i każdy syn w inny sposób szasta groszem; a gdy się zjawi egzekutor w domu a bieda już przyciska, wtedy się wszyscy między sobą kłóca i jedno drugiemu przypisuje winę upadku, gdy tymczasem wszyscy jednakowo zawinili. Ta kłótnia domowa na nie się nie przyda, bo ona nie jest zdatną naprawić złe, owszem poniża nas jeszcze w oczach sąsiadów, których naśladować należało. Tak demokraci jak stańczycy, tak liberalni jak antysemita i żydzi, wszyscy w równej mierze się przyczynili do dzisiejszego smutnego stanu ekonomicznego

naszego kraju, nikt niema prawa przypisać winy drugiemu a czas najwyższy, żebyśmy z tego błędu wyszli i dali spokój polityce, gdy bieda ekonomiczna panuje w całym kraju. Oglądać się winniśmy za dobrymi przykładami, zmienić nam wypada dotychczasową taktykę i wspólnie pracować powinniśmy nad ulepszeniem bytu ekonomicznego. Zamiast bawić się w wielką politykę, zamiast śledzić zdarzenia obcych krajów i rzeczy które nas na razie obchodzić nie powinny, zamiast siać nienawiść pomiędzy pojedynczemi warstwami społeczeństwa, powinniśmy badać przyczyny złego, powinniśmy się rozglądać za środkami naprawy, a gdy nam się uda znaleźć środki naprawy, powinniśmy sobie podać wszyscy braterską dłoń do wspólnej pracy, dla lepszej przyszłości.

Nie **kto** jaką radę udzielił powinno być rozstrzygającym do jej usłuchania, lecz **jaką** ta rada jest; a zbadawszy ją i uznawszy ją za dobrą, powinniśmy skupić wszelką energię i nie zważając na żadne trudy, wspólnie sobie dopomagać do jej urzeczywistnienia. *Prawdziwy „Nasz Głos“ a więc „Głos Narodu“ nawołuje do „Nowej Reformy“ bo „Czas“ najwyższy, abyśmy pomyśleli o naszym odrodzeniu, przeto „Naprzód“ do dzieła!* To zdanie powinno być synonimem naszej polityki wewnętrznej, bo **jedno zdanie powinno nas wszystkich**

łączyć, wspólnymi siłami powinniśmy dążyć do jednego celu, do uprzemysłowienia naszego kraju. **Nasi magnaci** i zamożniejsza szlachta powinni pokrywać swoje potrzeby wyrobami krajowymi, oni chętnie powinni lokować swoje kapitały w przedsiębiorstwach przemysłowych w kraju a uczynią to bezwątpienia chętnie z chwilą, kiedy fabryki powstaną w kraju na silnej podstawie i wyroby krajowe dorównywać będą wyrobom zagranicznym. Przemysł racjonalnie prowadzony daje przecież potrójne i większe jeszcze dochody aniżeli rolnictwo, daje znacznie większe dywidendy od papierów wartościowych, zatem kapitałów swoich we własnym swoim interesie nie odmówią i chętnie je ulokują w zakładach fabrycznych jak tylko te zakłady będą miały rację bytu przez usunięcie obecnych przeszkód — o których później pomówimy.

Nasza inteligencya nie będzie chorowała na hyperprodukcję, bo liczne zastępy młodzieży kształcić się będą w szkołach handlowych i przemysłowych, zamiast przepelniać nasze gimnazya, bo będą widziały dobrą przyszłość w poświęcaniu się zawodom handlowym i przemysłowym, skoro usuniemy przeszkody dla zakwitnięcia przemysłu — o których później pomówimy.

Nasz wieśniak nie będzie potrzebował szukać zarobku za krajem, bo go w domu znajdzie, nie będzie potrzebował tułać się w obcym świecie,

emigrować do Ameryki lub Brazylii, bo pracy i dochodu mu nie braknie. Usuńmy tylko przeszkody, które stoją w zawadzie rozwinięciu się naszego przemysłu. Jakie to są przeszkody, później wykażę.

Nasi analfabeci będą mieli dostateczną sposobność do nauki, bo nie zabraknie szkół ani nauczycieli jeśli zakwitnie ogólny dobrobyt w kraju, który umożliwi założenie wystarczającej liczby szkół i da środki na odpowiednie wynagrodzenie nauczycieli. Ale wprzód należy usunąć przeszkody, o których później będzie mowa.

A w końcu nasi żydzi znajdują liczne sposoby zarobkowania w sposób uczciwy, biedniejsi znajdują zatrudnienie we fabrykach, zamożniejsi będą mogli prowadzić uczciwy handel lub sami zakładać fabryki, zamiast jak dziś cyganić, rozpijać i wyzyskiwać lud.

Ale do wywołania tych wszystkich błogich skutków, musimy koniecznie usunąć przeszkody, musimy zaprowadzić gruntowną reformę, nie śmiemy się lękać niczego, lecz z energią i świadomością rzeczy musimy czynić to co nam wypada. Ale co? o tem — potem.

Widzimy więc, że mamy dużo do naprawienia, wielkie dzieło mamy stworzyć, nie marnujemy więc czasu politykowaniem ale skupiamy nasze siły dla naszej domowej sprawy ekonomicznej.



Nasz obecny przemysł.

Komitet I. Zjazdu przemysłowego wydał „księgę adresową przemysłu galicyjskiego“. Jest to wiarygodny spis tego co posiadamy na polu przemysłowem, ale zarazem uczy nas ten spis czego wszystkiego wcale **nie** mamy.³ Ten spis może nam zarazem służyć za podstawę badania, **dłaczego niektóre gałęzie przemysłu wcale pomyslnie u nas się mogły rozwinąć, gdy tymczasem w innych gałęziach zaledwo ślady u nas się znajdują a przeważnie wcale nie ma śladu przemysłu?** Góruje u nas przedewszystkiem **przemysł gorzelniany**, obok niego rozwinięty jest **przemysł drzewny, przemysł młynarski**, po części **przemysł naftowy i przemysł budowlany**; mamy trzy znaczniejsze **fabryki papieru**, kilka znaczniejszych **fabryk maszyn**, kilka większych **browarów piwnych** i bardzo niewiele innych jeszcze fabryk metalowych i hut szkła. Natomiast nie posiadamy:

„Ani jednej większej fabryki tkackiej, gdy w samych Czechach jest takich fabryk przeszło 500; niemamy fabryki wstążek lub taśm, fabryki nici, guzików, bielizny, krawatek, fabryki czekolady, fabryki lamp, fabryki wyrobów stalowych, wyrobów tokarskich, fabryki mebli, przędzalni, farbiarni na większą skalę, fabryki farb, piór do pisania, wyrobów galanteryjnych, drożdży, listew do ram, wyrobów gumowych, rękawiczek skórkowych, wyrobów pończosznicych, kapeluszy męskich, fabryki parasoli i parasolek, prawie żadnej niemamy fabryki skór, niemamy fabryki zabawek dzieciennych, instrumentów muzycznych, koronek, haftów, świec stearynowych, zaledwo jedną fabrykę cukru, żadnej fabryki dywanów, bardzo skromną ilość fabryk wyrobów żelaznych, chemicznych, metalowych i szklanych.

Porównując to co mamy z tem czego nam brak, widzimy że nasz przemysł rozwinął się w takich gałęziach, które bywają sprzedawane przeważnie za gotówkę a nie są przeznaczone dla drobnego handlu. Spirytus i drzewo są artykułami, których tak samo jak naftę, sprzedaje się odrazu w większych ilościach za gotówkę; młyny mają swoje własne składy, w których również przeważnie za gotówkę sprzedawają; fabryki maszyn cegielnie, fabryki cementu i inne wyroby przemysłu budowlanego z kupcem nie mają prawie żadnej styczności.

Browary wreszcie sprzedawają swoje wyroby propinatorom, a więc przeważnie ludziom zamożniejszym, których zawód z kupiectwem nie ma nic łącznego, bo kupiec musi walczyć z konkurencją, gdy tymczasem propinator nie ma żadnej konkurencyi.

Widzimy więc, że żadna z tych gałęzi przemysłu, które jako tako u nas się dotychczas rozwinęły, z kupiectwem nie mają żadnej styczności. Widzimy natomiast dalej, że mnóstwo innych wyrobów, które za liczne miliony rocznie do naszego kraju bywają sprowadzane a których nikt w naszym kraju nie wyrabia, oparte są o nasze kupiectwo, o nasz handel. Jesteśmy więc na dobrej drodze, bo doszliśmy szczęśliwie do jądra i możemy się już wziąć do leczenia choroby, skorośmy odkryli właściwą przyczynę tej choroby. Możemy bowiem stanowczo twierdzić: **że źródło złego, leży w naszym handlu, bo nasz handel jest na wskroś chory a wskutek tego przemysł rozwinąć się nie może.** Że tak rzecz się ma a nie inaczej, dowodzi z jednej strony okoliczność, że kilka prób, robionych w fabrykacji towarów, wyłącznie dla handlu przeznaczonych, skończyły się bankructwem a powodzenie mają tylko takie fabryki, które z natury rzeczy mogą liczyć na odbyt w innych krajach korony lub za granicą. Mielśmy np. w Tar-

nowie fabrykę syropu kartoflanego, którą po krótkim istnieniu zwinięto; mieliśmy w Krakowie fabrykę haftów, dwie fabryki cukierków, fabrykę zapalek, wszystkie podupadły; mieliśmy w Sędziszowie rafineryę cukru, która istnieć przestała; w Żywcu fabryka sukna, w Rzeszowie związkowa garbarnia ze stratą likwidować musiały. Natomiast powodzenie mają fabryki likierów we Lwowie, Łańcucie, Izdebniku. Białej i t. d. bo wódka Galicyjska w świecie słynie a w samej Galicyi przeważnie propinatorzy — więc nie kupcy — sprzedają się trudnią. To samo widzimy w przemyśle naftowym.

Jako przykład, który służyć może na dowód, że oczywiście handel stoi na przeszkodzie przemysłowi, przytoczę zdarzenie jakie miałem w północnych Czechach. Było to w stosunkowo małym mieście — nazwiska nie przytoczę, bo nie chcę robić reklamy owemu fabrykantowi — przychodzi na pocztę, dla odebrania oczekiwanych „post-restante“ korespondencyi z domu. Wejście do urzędu pocztowego jest na razie zatamowane, bo jakieś dziewczęta zaprzętnęły całe podwórze i całą sień, prowadzącą do urzędu, mnóstwem kartonów, które widocznie miały być nadawane. Mniej z ciekawości jak dla zabicia czasu. rzuciłem okiem na przyklepione na kartonach adresy i widzę prawie całą Galicyę reprezentowaną: Czortków i Bochnia,

Lwów i Jezierzany, Kraków, Złoczów etc. jednym słowem ten cały transport, który zabarykadował cały budynek pocztowy, przeznaczony był do Galicyi. Indaguję więc dziewczęta, których było przy tem nadawaniu może trzydzieści, co też te kartony zawierają? „Są to wieńce grobowe na Zadzuszne Dnie“. A więc taki specyał musi być sprowadzony aż z północnych Czech? Godzinami ta sprawa mi później po głowie chodziła i wytłomaczyć sobie nie mogłem, dla czego nasz biedny kraj nawet taką drobnostkę aż z Czech sprowadzić musi, gdy przecież nasze Polki bezwątpienia lepszy mają gust od niemiek — bo okolica była czysto niemiecka — dlaczego u nas nikt nie rzuca się na tę gałąź przemysłu? Ta przecież prawie w każdym więcej zaludnionem mieście mamy „wyrób sztucznych kwiatów“? Poszedłem wreszcie do samego fabrykanta, bo pragnąłem dojść do przyczyny tego, aż nader smutnego dla mnie objawu. Ten mi dopiero zagadkę rozwiązał. Mówi do mnie tak: „Nie wysłałbym do Galicyi za centa towaru, bo kilkoletnie doświadczenie mnie pouczyło, że muszę Bogu dziękować, jeżeli tam nie dokładam, ale to jest pewne, że, **straty jakie w Galicyi ponoszę, pochłaniają w zupełności mój zysk na tych galicyjskich interesach.** Ale mimo to wysyłam towary do Galicyi, bo bez Galicyi musiałbym parę razy w roku przerwać pracę,

dziewczęta by mi się rozbiegły, straciłyby wprawę i miałbym później biedę w dalszej fabrykacji. Po części mam także korzyść w tem, że przy większej masie taniej zakupię materiały, lokalami się lepiej opłaca i robotnice lepszej nabierają wprawy. W końcu mogę do Galicyi wpakować wszystkie nadpsute materiały, bo dla „nich“ wszystko jeszcze za dobre.“ — Tak mówił fabrykant. A więc „straty pochłaniają zysk w handlu galicyjskim.“

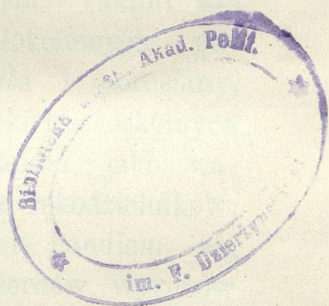
Jakże więc może ktoś u nas rozpocząć jakiś przemysł, którego zbyt leży w rękach handlu. skoro w tym handlu straty pochłaniają zysk? Wynika stąd następująca konkluzya:

Chorobą ekonomiczną Galicyi jest brak przemysłu. Źródłem tej choroby jest źle rozwinięty handel galicyjski. Chcąc zatem uzdrowić Galicyę na polu ekonomicznem, chcąc umożliwić rozwinięcie się przemysłu, musimy koniecznie uzdrowić handel galicyjski, bo jak długo handel w Galicyi pójdzie dotychczasowymi torami, mowy być nie może o rozwoju przemysłu i nawoływania: „budujcie fabryki“ stają się wprost obłudą, bo narażają na nieuniknioną stratę tych, którzy za tym głosem pójdą.

Z porządku rzeczy należy nam badać tego pacyenta, którego uzdrowić chcemy, a jeśli znajdziemy dla niego lekarstwo, należy nam zadać

mu to lekarstwo, bez pardonu tak, jak choremu dziecku je z przymusem zadajemy. Najlepsza matka zważać nie będzie na płacz swego dziecka, skoro zażywanie lekarstwa może dziecko wyratować z niebezpiecznej choroby.

Ani lamentowaniem, ani narzekaniem na tego lub owego, który rzekomo zawinił chorobie, nie uratuje się pacyenta, lecz należy usłuchać rady doświadczonego lekarza i należy pacyenta leczyć tak jak lekarz zarządza.



Handel Galicyjski.

Z góry zaznaczam, że mówiąc o handlu galicyjskim, mam głównie na oku te gałęzie, które trudnią się sprzedażą towarów wprost konsumentom lub innym kupcom, trudniącym się taką sprzedażą.

Chodzi nam bowiem głównie o te gałęzie handlu, które sprzedawają obce wyroby przemysłowe, bo one głównie mogłyby się przyczynić do rozwoju rodzimego przemysłu. Takimi są: handle towarów mieszanych, łokciowych, galanteryjnych, żelaza, skór, szkła i porcelany, przybórów krawieckich, szewskich, szkolnych i t. p. — Do tego rodzaju handlu, jako ważnych czynników doliczam jeszcze rękodzielników, choć oni nie trudnią się głównie handlem, ale stanowią bardzo ważnych odbiorców wyrobów przemysłowych. Każdy znaczniejszy rzemieślnik jest dziś zarazem kupcem, albowiem krawiec ma skład sukien, szewc sprowadza skóry z fabryki,

taksamo malarz pokojowy farby, szklarz szyby, tapicer dywany i materyały i t. p. — Można przeto śmiało lepszych rękodzielników uważać za kupców. Przemysł, oparty po części o rękodzielników, miałby za zadanie, zasilić ich w swoim bycie, dostarczaniem potrzebnych maszyn i przyrządów, nie szukając wcale zbytu wprost u konsumentów, jak to czyni obecnie przemysł obcy, bo rękodzielnictwo różni się właśnie tem od przemysłu, że rękodzielnik ma zaspokoić potrzeby konsumentów bezpośrednio, gdy tymczasem przemysł nie powinien szukać odbytu swoich wyrobów inaczej, jak za pośrednictwem handlu, lub rękodzielnictwa.

Wszystko zatem, co dalej powiem o handlu, tyczy się zarazem rękodzielników i środki zaradcze które podam, jako prowadzące do uzdrowienia handlu, mają zarazem na oku, uzdrowienie rękodziel.

Głównym warunkiem zdrowego handlu są: odpowiedni kapitał obrotowy, odpowiedni kredyt handlowy i zdrowa konkurencya handlowa. Oprócz tych głównych warunków, są jeszcze inne warunki, wprawdzie ważne, ale już więcej indywidualne, mianowicie: towaroznawstwo, uczciwość, oszczędność, pracowitość. — Kupiec nie znajdujący się na towarze,

kupiec nieuczciwy, nie oszczędny, lub leniwy, podupadnie wprawdzie z czasem, ale choćby był chodzącą uczciwością, oszczędnym do sknerstwa i pracowity jak wół, utrzymać się nie może przy braku kapitału lub kredytu, oraz przy nieuczciwej konkurencji.

Badajmy więc, jak wygląda ogół naszego kupiectwa pod względem tych kardynalnych warunków, tj. pod względem kapitału obrotowego lub odpowiedniego kredytu handlowego oraz pod względem zdrowej konkurencji handlowej?

Kapitał obrotowy. Udowodnić, że cały nasz kraj zubożał, niemam potrzeby. Że zaś w tym zubożałym kraju kupiec nie rozporządza wystarczającymi kapitałami, mógłbym również bez dalszego udowodnienia twierdzić.

Jest przecież rzeczą ogólnie znaną, że nasz kupiec, z małymi bardzo wyjątkami, w ciągłych się znajduje kłopotach pieniężnych. Do zapłacenia weksłu, do wyrównania płatnego rachunku, musi dopożyczać u sąsiadów pieniędzy, choćby tylko na parę dni, lub nawet na parę godzin. Każdy bank poświadczy, że znaczna część prezentowanych kupieckich weksli, dopiero z protestem notaryalnym bywa wykupioną. Nasz kupiec nie jest przeto w stanie, sprowadzać towary za go-

tówkę, skoro gotówka mu często nie starczy, na zaspokojenie już zapadłych rachunków, niemoże więc nawet marzyć o kupnie towaru, za gotowe pieniądze, choćby ten towar mu był ofiarowany jaknajtaniej lub w jaknajlepszej jakości.

Jeden więc z tych kardynalnych warunków zdrowego handlu, warunek odpowiedniego kapitału obrotowego nie dopisuje.

O tak słabo ufundowane kupiectwo, żaden przemysł oprzeć się nie może, a jeśli się oprze, to się wywróci.

Kredyt handlowy: Brak odpowiedniego kapitału obrotowego może być w zupełności prawie zastąpiony odpowiednim kredytem handlowym. Nie rzadko się zdarza w świecie handlowym, że młody kupiec, który bardzo niewiele, a nawet czasem żadnego kapitału nie posiada, znajdzie przecie tyle kredytu, wiele mu do racjonalnego prowadzenia swego handlu jest potrzebnym. Dzieje się to wtenczas, jeżeli ten młody kupiec poznać się dał jako pracowity, dzielny i z swoim zawodem dokładnie obeznany uczciwy człowiek, tak, że fabrykant, ceniąc te jego zalety, ufa mu, choć wie, że majątku nie posiada. Na Szląsku, na Morawie, w Czechach, wogóle wszędzie, oprócz Węgiei, Dalmacyi, Galicyi i Bukowiny takie wypadki co dzień się zdarzają. Po części ma to swoją przyczynę w tem, że w tych krajach, w których

przemysł już jest rozwinięty, fabrykant ma sposobność osobiście poznać zalety człowieka, któremu przeto chętnie ufa, gdy tymczasem, znając nasz kraj tylko zdaleka, lub przez osoby trzecie, do takiego zaufania nakłonić się nie chce. Gdybyśmy mieli nasz własny przemysł, mógłby taksamo u nas zdolny, pracowity i uczciwy człowiek rozpocząć handel bez majątku i mógłby się z czasem takowego dorobić. Bez kapitału zaś trudno się spodziewać kredytu od fabrykanta obcego, nie znającego dokładnie zalet kupca. Taksamo przy szczupłym kapitale kredyt jest nadzwyczaj utrudniony i handel w ogólności się znajduje w opłakanym stanie.

Że oczywiście handel u nas żyje w bardzo złych warunkach, najlepszym dowodem są liczne u nas bankructwa między kupcami; bankructwa te są znacznie liczniejsze, aniżeli w którymbądź kraju średniej Europy — z wyjątkiem Węgier i Dalmacyi. Bankructwa te pochodzą głównie z braku odpowiedniego kredytu handlowego. Nigdzie kupiec nie ma do walczenia z takimi trudnościami w uzyskaniu kredytu jak u nas; w każdym innym kraju łatwiej, a co ważniejsze, przy łagodniejszych znacznie warunkach uzyskać może kredyt towarowy aniżeli kupiec galicyjski. Z wyjątkiem tych towarów, które jako „Ausschuss“ wybrakowane bywają we fabrykach i jako takie

z góry już przeznaczone są dla nas jako „galizische Waare“ trudno o kredyt. Z wyjątkiem tych nie wielu zamożniejszych kupców, którzy rozporządzają wystarczającym kapitałem obrotowym i którzy są w stanie kupować swoje towary za gotówkę, cała wielka falanga naszego kupiectwa, walczyć musi z ogromnemi trudnościami i kredyt ma bardzo ograniczony. Tam gdzie kupiec ze Szląska, Morawy lub Czech nabywa towary bez żadnego weksłu na 6, lub więcej nawet miesięcy czasu, tam kupiec galicyjski zaledwo na 60 dni dostanie kredytu. Jeżeli kupcowi w innym kraju nie dopisał sezon, jeżeli mu zapłacenie rachunku po upływie terminu sprawia jaką trudność, chętnie mu fabrykant dalej zaczeka a w międzyczasie po dwa i trzykroć świeże transporty towaru mu dostarcza bez żadnej obawy. Galicyjski kupiec natomiast płacić musi, skoro tylko termin 60-dniowy upłynął, a jeżeli płacić nie może, nastąpi skarga sądowa i egzekucya.

Tak wygląda kredyt handlowy kupców galicyjskich. Są wprawdzie niektóre gałęzie przemysłu, w których galicyjski kupiec łatwiej uzyska kredyt, mianowicie w towarach takich, które wskutek hyperprodukcji na chybił trafił, muszą być sprzedane, oraz na towary których nikt nie kupi oprócz kupca galicyjskiego i które z góry już są dla nas przeznaczone jako „galizische Waare.“

Są to towary podrzędnej wartości, którymi się zalewa nasze targi i którymi się utrudnia zbyt towarów dobrych, nie wybrakowanych. — Te towary do reszty niszczą kredyt galicyjski na polu handlu towarowego, bo przez łatwiejszą sposobność uzyskania kredytu, rzucają się na te gałęzie przeważnie najczęściej podejrzane indywidua, dopuszczają się niesłychanych krętaństw i dyskredytują kraj. Dość powiedzieć, że we Wiedniu istniejące towarzystwo dla ochrony wierzycieli t. z. „Creditoren-Verein,“ które wysyła urzędników swoich w każdym wypadku bankructwa, **ma dla Galicyi osobnego urzędnika**, którego zadaniem jest, przeprowadzić ugody z kupcami niewypłacalnymi lub popadłymi w konkurs. To towarzystwo ma tylko na Węgry innego takiego urzędnika, a resztę państwa ma pod sobą trzeci urzędnik. Towarzystwo to ogłasza codziennie we wszystkich gazetach upadłości, w których prym wodzą Węgry i Galicya. Cóż dziwnego, jeżeli świat przemysłowy, czytając ciągle o upadłościach galicyjskich, traci do kraju zaufanie? Cóż dziwnego, że najpoważniejsze domy fabryczne z Galicyą do czynienia mieć nie chcą i zamówienia z Galicyi do kosza rzucają? Wprawdzie znajdziemy w naszych lepszych handlach towary z pierwszorzędnych fabryk, ale te towary przeważnie nie pochodzą z pierwszej ręki, nie pochodzą wprost z fabryki,

lecz z ręki firmy handlowej, która korzysta z naszego smutnego stanu kredytowego i z niej ciągnie zyski. — Ten smutny stan kredytu galicyjskiego pociąga także za sobą to, że naszego, choć najuczciwszego, kupca lekceważą, że w obsługiwaniu go wyzyskują i przeważnie liche towary mu posyłają nawet wtedy, kiedy ten kupiec wyraźnie zamawia towary przedniej jakości. Słyszałem nieraz narzekania wojażerów, że mają ciągle kłopoty ze swoimi pryncypałami, bo do Galicyi wysłać nie chcą porządnego towaru, gdyż twierdzą: „dla Galicyi i to jeszcze za dobre.“ Na własne uszy słyszałem, jak w pewnym dość znacznym domu magazynier, który właśnie pakował wysyłkę do Galicyi i zwrócił uwagę swego pryncypała na to, że pewien przedmiot jest uszkodzony, ten się do niego odezwał w te słowa: „proszę mi głowy nie suszyć, Galicyanie niech Bogu dziękują, że taki towar dostają.“ Wobec takich stosunków, chyba kredytu galicyjskiego „odpowiednim“ nazwać nie można.

Z trzech głównych warunków zdrowotności handlu, dwa warunki, jak widzimy, nie dopisują, bo kupiectwo nasze nie rozporządza odpowiednim kapitałem obrotowym, ale też kupiectwo nasze nie znajduje odpowiedniego kredytu handlowego. Gdyby choć trzeci główny warunek dopisał, gdyby kon-

kurencyja handlowa w kraju była zdrową, jeszczeby można kłaść jakie takie nadzieje, że ten handel kiedyś sam z siebie wyzdrowieje, bo organizm jego okazałby się choć w jednym kierunku żywotnym. Ale niestety!

Konkurencyja handlowa jest nawskroś u nas chora, jak udowodnić sobie pozwolę. W pierwszej linii brak innego zatrudnienia, brak pracy przemysłowej pcha wszystkich tych, którzy rzemiosła się nie nauczyli, a zawodowych szkół nie skończyli, przytem pisać czytać umieją, i jakim takim kapitalikiem rozporządzają, pcha mówię tych wszystkich do handlu. W handlu bowiem żadna znajomość fachowa nie jest wymagana, handlem trudnić się wolno bez żadnej koncesyi, bez żadnych trudności. Już samo to działa szkodliwie na cały ustrój kupiectwa pod względem moralnym a szczególnie pod względem konkurencyjnym. Ale te skutki są pośrednimi, są natomiast złe skutki także bezpośrednie. Kupiec, walczący z brakiem kapitału i z brakiem kredytu, bardzo często znajduje się w koniecznej potrzebie, za wszelką cenę zapobiedz grożącej mu skardze wekslowej, lub zwykłej skardze sądowej, a w takim wypadku, chcąc nie chcąc, zmuszony jest, część swoich towarów sprzedać za bezcen, byle tylko zebrać potrzebną gotówkę na pokrycie zapadłego rachunku fabrykanta. W ten sposób ratuje się kupiec cza-

sem przez rok, przez dwa lata, aż w końcu nastąpić musi bankructwo. Już samo to wskazuje, że istnieje konkurencya dość szkodliwa dla reszty kupiectwa, a że bankructwa się mnożą w sposób zatrważający, przeto kupiectwo zamożniejsze ogromnie na tem cierpi. Cierpi ono przez bankructwa w jeszcze dotkliwszy sposób przez to, że towary bankrutów idą na licytacye, tam je nabywają za bezcen tak zwani „kradnicy“ i urządzają wysprzedaże. Jest nawet spora liczba takich kradników, którzy mają otwarte sklepy i w takich sprzedają bez przerwy towary w podany sposób nabyte. W takich sklepach znaleźć można towary różnego rodzaju, często doborowej jakości po połowie ceny, jaką uczeiwy kupiec sam płacić musi fabrykantom. Cóż więc dziwnego, że w takich warunkach kupiectwo utrzymać się nie może, i bankructwa się mnożą coraz więcej!? Twierdzą stanowczo, że kupiectwo Galicyjskie pod względem konkurencyi handlowej jest najwięcej upośledzone.

Handel więc galicyjski jest na wskroś chory, bo brak mu wszystkich głównych podstaw zdrowotnych; o taki handel oprzeć się nienada żaden przemysł krajowy, bo równałoby się to stawianiu zamków na lodzie, a chcąc przecież

wytworzyć przemysł w kraju musimy koniecznie uzdrowić nasz handel.

Jest to pierwszy i nieodzowny warunek, jeżeli nie chcemy dalej kroczyć w nędzy, jeżeli chcemy się ratować od zupełnego upadku póki jeszcze czas, ale to też czas najwyższy.

Wszystkie środki i środki, które nie prowadzą do gruntownego przeistoczenia i radykalnego uzdrowienia naszego handlu uważam za chybione. Ani bank, mający wspierać nasz przemysł, ani opusty podatkowe, ani zmiany taryf kolejowych, ani nawet kanały wodne w których budowę zresztą nie bardzo wierzę, jak długo kosztorysy nie wykończone — żaden środek nas z terażniejszej nędzy nie wyleczy, jak długo nie uzdrowimy naszego handlu. Może jeden lub drugi środek zwlec katastrofę, może postawić na nogi jedną lub drugą gałąź naszego dobrobytu ekonomicznego, ogółu jednak tymi środkami nie wyleczymy, ogólnej biedzie nie poradzimy, jak długo przemysłu nie będziemy mieli. Chcąc go zaś wytworzyć, musimy uzdrowić handel, a przy zdrowym handlu sam od siebie przemysł się rozwinie i kraj się podźwignie.

Uzdrowienie handlu Galicyjskiego.

Handel cierpi, jak wyżej wykazałem na brak głównych trzech warunków powodzenia t. j. na brak kapitału odpowiedniego, na brak kredytu i na brak zdrowej konkurencyi handlowej.

Brak kapitału obrotowego jest niestety na razie chorobą nie wyleczalną, przynajmniej mnie nie jest znany środek na jego bezpośrednie uleczenie. Ponieważ atoli odpowiedni kredyt handlowy prawie w zupełności zastąpić potrafi brak kapitału obrotowego, przeto polepszając kredyt handlowy, tworząc zdrową podstawę dla wzmocnienia kredytu naszych kupców, usuwamy zarazem szkodliwe skutki braku kapitału.

Rozglądnijmy się przeto, czy nie znajdziemy sposobu dla uzdrowienia naszego kredytu handlowego?

Jak już wyżej przytoczyłem, kupcem może być każdy, kto tylko ma prawo samodzielnego rozporządzenia swem mieniem. Handel jest wol-

nem zatrudnieniem, wykazać się nie ma potrzeby żadną fachową wiedzą, żadną znajomością rzeczy ten, który założyć pragnie interes handlowy, a jak długo nie wchodzi w kolizję z ustawą, tak długo kupiec nikomu nie jest odpowiedzialny, on ma wszelką możliwą swobodę działania. Także rękodzielnik, którego zaliczam do kupców, za swój handel który prowadzi obok rzemiosła, nikomu nie jest odpowiedzialny, aczkolwiek pod względem czysto fachowym w pewnej mierze liczyć się musi z swoim cechem.

Z tym faktem liczyć się musimy, *bo wolność handlu jest zarazem gwarancją dla rozwoju przemysłu*, i zmiany ustawy w tym kierunku ani nie zdołalibyśmy przeprowadzić w parlamencie, ani żeż nie powinniśmy jej pragnąć, bo ona jest konieczna. Ale porównując inne zawody widzimy, że prawie każdy zawód ma swoją organizację ma pewną zwierzchność, z którą jednostki liczyć się muszą, która w pewnych wypadkach wpłynąć może na czynność swoich członków. Adwokat ma swoją izbę adwokacką, lekarz izbę lekarską, notaryusz izbę notaryalną, urzędnik ma swoich przełożonych i swoją pragmatykę służbową, oficer eo ipso ma się liczyć z karnością służbową, większy przemysłowiec uzyskać wprzód musi koncesję, nim założy swój zakład, a jedynie tylko kupiec, który niczem nie jest krępowany przy zakładaniu

swego interesu, którego nikt nie ma prawa się zapytać: „co ty umiesz (?) jak prowadzić myślisz swój interes (?)“, jedynie on ma być wolny od wszelkich obowiązków wobec współzawodowych? jedynie on ma mieć prawo działania jak mu się podoba i nie liczyć się z tem, że swoim szkodliwym działaniem zniszczyć może liczne egzystencje, choć nie przekroczy żadnej ustawy?

Mamy wprowadzić izby handlowe, ale izby handlowe stanowią tylko rządową instytucję informacyjną i nic więcej. Izby handlowe nie mają ani zadania ani mocy, wpływania na kierunek handlu.

Niema zatem żadnej organizacyi, któraby łączyła kupiectwo w jedną całość, któraby przez swoich zwierzchników wpłynąć mogła na ogólne zwyczaje handlowe. Żyjemy w erze regulowania rzek. Setki lat upłynęło nim świat nabrał przekonania, że należy rzekom naznaczyć silne koryto, którem one nadal płynąć mają, byle nie narażały nas wylewami na dotkliwe straty. A tę główną rzekę naszego dobrobytu ekonomicznego, tę rzekę która łączy zachód ze wschodem, północ z południem, tę wielką rzekę, którą jest handel, mamy dalej zostawić nietkniętą? Mamy obojętnie się patrzeć na to, jak ona zuchwale podkopuje naszą egzystencję, bo uniemożliwia rozwijanie się u nas przemysłu? To jest dla nas najniebezpie-

czniejsza rzeka, którą przedewszystkiem uregulować nam wypada. Tej rzece wyznaczyć winniśmy silne koryto, a tym korytem może być tylko silna i zdrowa organizacya kupiecka dla uregulowania kredytu handlowego, nie grupowana według pojedynczych gałęzi handlu, lecz obejmująca całe nasze kupiectwo.

Ze względu na to, że kupiec, przyzwyczajony jest do największej swobody, organizacya nie śmie wywierać bezpośredniego przymusu, natomiast działać może moralnym przymusem. Kupiec niech sobie nadal zakłada handel jaki żywnie chce, ten handel niech sobie prowadzi jak umie i jak może, jednak kredytu używać mu powinno być wolno tylko w miarę swoich stosunków, swoich indywidualnych zalet.

Jeżeli stworzymy wielkie i silne towarzystwo, jeżeli to silne towarzystwo ogłosi *urbi et orbi*, że ono z dniem ukonstytuowania się, za pomocą wielkiego kapitału i za pomocą dokładnych badań stosunków każdego kupca, bierze na siebie odpowiedzialność za kredyt kupców galicyjskich, którego wysokość ono samo wyznacza i wymierza, natenczas jednym zamachem ten kredyt kupców galicyjskich uzdrowionym a zarazem główny brak niezdrowego handlu krajowego, usuniętym będzie.

Przypuśćmy, że takie towarzystwo do skutku

przyjść może — a że ono jest możliwe, wykaże później szczegółowo — natomiast takie towarzysztwo ścięsniałoby wprowadzić dzisiejszą wolność kupców, natomiast wyświadczyłoby ono kupcom nieocenione przysługi. Skoro za kupca stanie jako ręczyciel towarzystwo, rozporządzające milionami, ten kupiec z łatwością, nigdy nie znaną, uzyskać może kredytu gdzie go tylko szuka i gdzie go tylko potrzebuje. Że w zamian za tę wygodę rzec mu się wypadnie pewnych przywilejów, które właściwie dla niego stanowią taką wolność, że wolno mu obecnie „sto djabłów zjeść,“ przeto z czasem każdy kupiec nabierze przekonania, że tej silnej organizacyi dobrowolnie poddać się należy. Naturalnie kupcowi nieuczciwemu, który pragnie w mętnej wodzie ryby łowić, żadna kontrola, żadna zwierzchność pożądaną nie będzie, ale właśnie dla pokrzyżowania planów takim kupcom, dla usunięcia szkodliwego ich działania, tem więcej pożądanem jest dla kupców uczciwych, żeby powstała taka organizacya, która wprowadzić po części uszczupli wolność kupiecką, która jednak oczyści kupiectwo od niebezpiecznych współzawodników i wzmocni ogólny kredyt handlowy. Żaden uczciwy człowiek nie pozwoli sobie po kieszeniach szukać, czy przypadkiem nie „schował“ cudzej rzeczy.

Ale dajmy na to, że w liczniejszym gronie

osób przy biesiadzie rzucono nagle podejrzenie, że ktoś zwędził srebrną łyżkę. Z pewnością najpoważniejszy z tego grona wstanie pierwszy i pozwoli przeszukać swe kieszenie, aby w ten sposób przyświecić dobrym przykładem i zniewolnić złoczyńcę do takiej samej rewizyi, bo w ten sposób oczyści nietylko siebie, ale także wszystkich innych uczciwych współbiesiadników od potwornego podejrzenia. Taksamo powinni przyklasnąć mojej myśli — jeżeli ona się da urzeczywistnić, jak później wykażę — powinni jej przyklasnąć w pierwszej linii najpoważniejsi kupcy, bo sporo srebrnych łyżek zwędzono w gronie kupiectwa.

Mamy więc stworzyć nową organizację, która jak mówiłem, rozporządzać ma kapitałem milionowym, bo tylko z takim kapitałem można wystąpić z śmiałym oświadczeniem, że przyjmuje się gwarancję za kredyt, udzielić się mający kupcom galicyjskim.

Nie wygląda to na dziwy jakie? albo na zboczenie umysłu? — My biedacy mamy założyć nowe towarzystwo i mamy odrazu zebrać miliony na to towarzystwo? Chyba człowiek przy zdrowych zmysłach dałby sobie spokój z takim projektem, bo jestto najwierutniejsza fantazya! Tak rzecz się wydaje na pierwsze spojrzenie. Ale badajmy sprawę dalej, czy ta rzecz fantastyczna

nie nabierze kształtów żywotnych przy rozumnem jej zastosowaniu do rzeczywistości.

Kto z takiej organizacyi pociągnie pierwsze bezpośrednie korzyści? Bezwarunkowo ten, który udziela kredytu. On bowiem za pomocą takiej organizacyi będzie mógł z Galicyą spokojnie pracować, gdy tymczasem obecnie jest w ciągłej obawie o swoje mienie.

Tym udzielającym kredytu nie jest nikt inny, jak fabrykant krajów uprzemysłowionych lub większy kupiec zagraniczny. On w pierwszej linii w tej sprawie byłby interesowany, a więc on a nie my powinien się przyczynić do zebrania odpowiednich funduszków. Skoro on z takiej organizacyi głównie ma ciągnąć swe zyski, on też głównie się przyczynić powinien do wprowadzenia jej w życie, do zebrania odpowiednich funduszków. A więc już rzecz nabiera innego kształtu, już się wydaje mniej fantastyczną, bo nie my się zbierzemy na te potrzebne miliony, tylko ci, którzy z naszego kraju zyski ciągną, bo swe wyroby nam dostarczają. Z czasem wprawdzie, w stosunku do rozwoju domorodnego przemysłu, towarzystwo coraz więcej będzie miało członków pośród naszego obywatelstwa, lecz z początku ono liczyć może przeważnie tylko na członków obcych, jako bezpośrednio interesowanych. Chcąc więc utworzyć taką organizacyę, przypa-

dnie nam tylko wystarać się o fundusze na pierwsze konieczne wydatki, co wynosić może kilkanaście do dwudziestu tysięcy koron. Na taki skromny kapitał, na takie bagatelne ryzyko chyba nasze społeczeństwo jeszcze stać, a nawet powinienby ten konieczny fundusz być zaliczkowany przez naszą „krajową komisję przemysłową.“ Jej bowiem głównem jest zadaniem, badać nasze stosunki i wspierać takie dzieło reformatorskie, którego bezpośrednim celem jest **uzdrowienie naszego handlu** a za pomocą tego uzdrowionego handlu wytworzyć **główną podstawę dla rozwoju przemysłu.**

Takie stowarzyszenie, jeżeli ono będzie dobrze zorganizowane, nie tylko wzmocni kredyt, a temsamem zastąpi brak odpowiedniego kapitału obrotowego, ale ono przez swoje wpływy, przez swą powagę i finansową siłę, także usunie trzeci brak — niezdrową obecnie konkurencyę handlową: Albowiem kupiec, za którego wystąpi silne i poważne towarzystwo jako ręczyciel, nie będzie prześladowany sądem, choćby nie mógł na razie wyrównać rachunku. Kupiec przez to nie będzie zmuszony sprzedawać towaru za bezcen, a tem samem nie będzie wyrządzał szkodliwej konkurencyi innym kupcom. Licytacye kupieckich zapasów towarowych będą coraz radsze, przeto konkurencyja, którą obecnie wyrządzają „kradniecy“ zawodowym

kupcom, z czasem zupełnie przestanie. Będzie zatem handel nasz w zupełności uzdrowiony, bo odpowiedni kapitał obrotowy będzie zastąpiony odpowiednim kredytem handlowym a zarazem konkurencya handlowa będzie uzdrowiona.

Że przy takim uzdrowionym handlu przemysł sam się wytworzy, już udowodniłem, bo jak wyżej widzieliśmy, głównym warunkiem rozwoju przemysłu jest zdrowy handel. Przyglądnijmy się teraz bliżej tej, przezemnie proponowanej nowej organizacyi, temu utworzyć się mającemu zawiennemu towarzystwu.

Towarzystwo wzajemnych ubezpieczeń kredytów handlowych.

Jak już powyższy napis wskazuje, mamy stworzyć Towarzystwo, które ma polegać na wzajemności, a które ma się podjąć ubezpieczenia kredytu handlowego.

Główną podstawą tego Towarzystwa ma być: możliwie doskonale zorganizowany **dział informacyjny.**

Już obecnie banki oznaczają przez swoich cenzorów, czy i wiele kredytu udzielić można pojedynczej firmie. Już obecnie biura informacyjne orzekają, czy pewien kredyt u pewnej firmy nie jest jeszcze zagrożony. Chodzi więc tylko o rozszerzenie i udoskonalenie istniejącej już rzeczy. Towarzystwo, przezemnie proponowane, rozłożyłoby sieć informacyjną po całym kraju, za dobrem wynagrodzeniem ustanowionoby w każdej, choć najmniejszej miejscowości kraju, osoby, których zadaniem byłoby badać stosunki każdej firmy

i relacyonować towarzystwu zapomocą odpowiednich kwestyonaryuszy. W większych miastach ustanowionoby komitety dobrze płatnych cenzorów dla takiej samej czynności. Oprócz tego wysłałoby towarzystwo urzędników dobrze płatnych, którzyby objeżdżali cały kraj przez cały rok i którzyby mieli zadanie, wyjaśnić wątpliwości, usunąć nieporozumienia, pouczać cenzorów i kupców i relacyonować towarzystwu. Takich inspektorów dla podróży należałoby ustanowić co najmniej po jednym na każdy sąd obwodowy z siedzibą w miejscu siedziby sądu. W ten sposób zorganizowanym będzie wzorowy dział informacyjny, za pomocą którego będzie można, prawie nieomylnie, orzec o sile kredytowej pojedynczych firm w kraju. Jeżeli dodam, iż każdy kupiec będzie na żądanie uwiadomionym, do jakiej kwoty kredytu go oszacowano, że mu prawo przysługiwać będzie, oponować przeciw rzekomej krzywdzie, która po zbadaniu przezeń podanych okoliczności ewentualnie usuniętą być winna; nikt chyba twierdzić nie może, że coś równie pewnego i dobrego w dziale kredytowym dotychczas w świecie istnieje. Stworzylibyśmy na polu ekonomicznem coś nowego, co z pewnością znacznieby podniosło naszą reputację w Europie, bo stanęlibyśmy na czele ruchu handlowego, gdy obecnie siedzimy na szarem końcu.

Na podstawie takiego wymiaru kredytu oświadcza Towarzystwo, że przyjmuje w wysokości przez siebie wymierzonego kredytu odpowiedzialność za dłużnika, czyli: **ubezpiecza udzieleny kupcowi kredyt.**

Fabrykant więc, który się ubezpieczył w Towarzystwie niema już się obawiać żadnej straty w danym wypadku, bo za dłużnika zapłaci Towarzystwo.

Wskutek tego niejeden z naszych kupców, będzie mógł zaopatrzyć się w zapasy z pierwszych rąk, do których obecnie przystępu niema, bo nie rozporządza wystarczającym kapitałem, aby mógł kupować za gotówkę, a kredytu mu taka pierwszorzędna firma udzielić niechce; on też będzie mógł kupować wyroby krajowe, na które mu obecnie funduszków brak. Wskutek tego niejeden oszust będzie usunięty, bo niezdrowych wygórowanych kredytów nigdzie nie znajdzie, a uczciwy kupiec się pozbędzie szkodliwego konkurenta. — Rękodzielnik będzie mógł o wiele łatwiej udoskonalić swój warsztat, bo potrzebne maszyny mu zapomocą Towarzystwa chętnie skredytują, a niejeden kapitalista ulokuje swe kapitały w zakładach fabrycznych, bo takowe będą miały zapewniony zdrowy odbyt.

Takie silne Towarzystwo będzie miało wpływ na utworzyć się mające nowe sklepy towarowe.

Kupiec, chcąc założyć nowy sklep, będzie mógł liczyć na tem większy kredyt, im większą ma szansę powodzenia. Im mniejsza będzie miejscowa konkurencyja w tej lub owej gałęzi, tem większe będą jego szanse powodzenia, zatem postara się każdy, zakładający nowy handel, liczyć się z istniejącą już konkurencyją. Wogóle handel nabierze wskutek takiego Towarzystwa zupełnie odmiennego kształtu. Mały kramarz dopuszczony będzie przypuśmiony do maksymalnej kwoty kredytu K. 2000. Za tę kwotę będzie musiał zaopatrzyć cały swój sklepik. Ponieważ ten kramarz obecnie także znajduje słaby kredyt, tak że każda pojedyncza firma, z którą on w stosunek wchodzi, kredytuje mu najwyżej po kilkadziesiąt koron, przeto ten kramarz ma na składzie mnóstwo artykułów, naturalnie w bardzo drobnych ilościach. Ma on na składzie dajmy na to, towary galanteryjne, więc ma kołnierze, mankiety, krawaty, pończochy, spinki etc. etc. — Parę kroków dalej jest drugi, trzeci i czwarty taki kramarz, a każdy nędzny żywot prowadzi, bo jeden konkuruje z drugim. Natomiast zapomocą Towarzystwa ubezpieczeń kupi jeden za swoich 2000 K. same kołnierze i mankiety z pierwszej ręki za przystępną cenę, gdy jego dotychczasowy konkurent będzie miał same krawaty, trzeci same pończochy itp., i każdy będzie mógł egzystować. — Będzie zatem i pod

tym względem konkurencya znacznie zmniejszona, a temsamem i ryzyko Towarzystwa z każdym rokiem się zmniejszy. Fabrykant pod każdym względem będzie miał ułatwione działanie, bo nie tylko, że będzie ubezpieczony przed stratą w tej tak okrzyczanej Galicyi, ale będzie miał przy równym obrocie do czynienia ze znacznie mniejszą ilością klientów, będzie przeto miał znacznie ułatwioną buchalteryę i korespondencyę, boć zapisze na jedno konto handlowe tyle obrotu, ile obecnie zapisuje na dziesięciu lub więcej kontach; będzie korespondował prawie wyłącznie z Towarzystwem ubezpieczeń, będzie miał znacznie mniejsze wydatki na wojażerów, nie będzie miał tylu procesów, nie będzie potrzebował informacyi handlowych i za te wszystkie dobrodziejstwa — będzie miał do płacenia skromny procent jako premię asekuracyjną oprócz udziału, którym uzyska prawo korzystania z tych dobrodziejstw. Niema o czem wątpić, że po należytem ogłoszeniu prospektu, przedstawiającego dobrodziejstwa asekuracyi, subskrybeya na udziały wcale nie znaczne, bo wynoszące 500 Koron, wypadnie jak najpomyślniej. Mając zapewniony w ten sposób pierwszy milion koron w udziałach, Towarzystwo rozpocząć może swoją czynność, a będąc raz w ruchu, przyjdzie mu z łatwością uzyskanie coraz liczniejszych zastępów członków zwłaszcza,

że powoli na tym tak uprawionym gruncie wyrośnie domorodny przemysł, który swoją żywotność nabierze właśnie z tego Towarzystwa. Ono bowiem, będąc odpowiednio rozwinięte, nie ograniczy się na samej asekuracji kredytu, lecz podejmie się eskontowania ubezpieczonych kwot za skromnym procentem bankowym.

Przemysłowiec będzie przeto mógł mieć każdej chwili pieniądze za sprzedane towary. choć takowe kupiec będzie obowiązany płacić dopiero za parę miesięcy. Towarzystwo bowiem, przyjmując ubezpieczenie, bierze na siebie obowiązek zapłacenia ubezpieczonej kwoty, bez względu na to, czy kupiec zapłaci w terminie, czy nie; mając wystarczającą gotówkę, nie będzie to Towarzystwu czyniło różnicy, czy zapłaci odrazu, czy dopiero za kilka miesięcy, byle mu wynagrodzono odpowiedni procent od pieniędzy. Takim sposobem kapitały Towarzystwa będą ciągle w obrocie i dobrze się oprocentują. A więc nowe i kolosalne dobrodziejstwo dla członka, ale też nowy i bardzo ważny bodziec dla rozwinięcia się przemysłu u nas; nasz przemysłowiec bowiem będzie miał przy zakładaniu fabryki liczyć się głównie tylko z kapitałem zakładowym, gdy tymczasem obecnie kapitał obrotowy często przenosi po dwa i trzykroć wysokość kapitału zakładowego. Dziś fabrykant zakładający

nową fabrykę, po wystawieniu fabryki i puszczeniu jej w ruch, musi się liczyć z tem, że będzie musiał przez kilka miesięcy ciągle tylko wyrabiać towary, nakupywać materiały, wypłacać robotników, a dopiero po kilku miesiącach będzie mógł liczyć na pierwszą gotówkę za sprzedane wyroby. Musi on przeto przygotować się z bardzo znacznym „kapitałem obrotowym“ jeżeli nie chce zaraz od początku znaleźć się w kłopotach pieniężnych albo w przykrem położeniu, być zmuszonym sprzedać swoje wyroby za bezcen, byle tylko za gotówkę, aby utrzymać w ruchu swoją fabrykę. Tworząc więc takie Towarzystwo ubezpieczeń, tworzymy zarazem wielki bank przemysłowy, który nieocenione dobrodziejstwa nam wyświadczy, który bez żadnych żyrów, bez żadnych weksli wypłaci gotówkę tym, którzy tej gotówki potrzebują do rozwoju przemysłu — a to nie tytułem pożyczki, ale tytułem zaliczki, lub eskontu niezapadłych jeszcze należności.

Kupiec, sprowadzający w ramach wyznaczonego mu kredytu towary, stanie się dłużnikiem Towarzystwa, bo to Towarzystwo za niego staje się dłużnikiem fabrykanta, albo mu z góry już za niego zapłaciło. A że wszystko, co kupiec „w ramach wyznaczonego kredytu“ kupi, będzie płatnem w Towarzystwie, przeto będzie on miał do czynienia z jednym wielkim wierzyicie-

lem, z którym liczyć się nawyknie. W tym swoim głównym wierzycielu pozna on z czasem swego dobrodzieja, który go chroni od upadku, który go żywi i utrzymuje. Przypuśćmy, że kupiec zapatrzył się na karnawał w potrzebne stroje damskie, nagle nastąpiła żałoba nadworna, bale się nie odbywają, towar mu leży nie sprzedany. W takim wypadku Towarzystwo go nie zniszczy skargami sądowymi i egzekucjami, ale tylko mu policzy skromny procent zwłoki i zaczeka aż lepsze czasy nastąpią, by ten kupiec mógł się uiszczyć z swoich długów. To samo będzie mogło nastąpić, jeżeli nie dopisał sezon lub inna, nieprzewidziana przeszkoda utrudniła zbyt nakupionych towarów. Wobec takiego Towarzystwa, rozumny kupiec nie będzie się opierał na swoich przywilejach wolności, rozumny kupiec powie sobie, że Towarzystwo ma zupełne prawo wglądnięcia w jego stosunki, podda się dobrowolnie cenzurze Towarzystwa, jego kontroli, bo w zamian uzyska silnego protektora, silnego i zamożnego opiekuna, który mu wyświadczyć może nieocenione dobrodziejstwa. Kupiec się też będzie liczył z Towarzystwem przy uiszczaniu swoich wierzytelności. Brak punktualności, który stanowi obecnie jedną z głównych wad naszych kupców, zniknie z czasem w zupełności, bo kupiec przez

punktualność wzmocni swój kredyt, który mu z czasem będzie mógł być podwyższonym.

Dla możliwie zupełnego usunięcia odium ubezpieczenia, będzie taryfa premii ubezpieczeń rozdzielona na trzy grupy, a mianowicie :

Grupa I. Od kupca, protokołowanego od lat dziesięciu, któremu nikt udowodnić nie może, że w przeciągu ostatnich lat pięciu dopuścił do zaskarżenia swego wekslu, i który wobec „Towarzystwa ubezpieczeń kredytów handlowych“ wszystkim zobowiązaniom zadość uczynił, płacić się będzie najniższą premię, która w zasadzie 1^o/_o ubezpieczonej sumy przekroczyć nie powinna.

Grupa II. Od kupca, protokołowanego conajmniej od lat 3, któremu nikt udowodnić nie może, że w przeciągu ostatnich lat trzech dopuścił do zaskarżenia swego wekslu i który wobec „Towarzystwa ubezpieczeń kredytów handlowych“ zadość uczynił wszystkim zobowiązaniom, płacić się będzie o 50^o/_o wyższą premię aniżeli od kupców grupy I.

Grupa III. Od wszystkich kupców, którzy nie odpowiadają w zupełności wymogom pierwszych dwu grup, płacić się będzie o 100^o/_o wyższą premię aniżeli od kupca grupy pierwszej.

To ugrupowanie kupców usunie „odium“ ubezpieczenia, bo zamożniejszy i poważniejszy kupiec nie będzie rzucony w jeden kocioł z kramarzami i kupcami czasem podejrzanej konduity.

Grupa I. stanowi pewien rodzaj arystokracji pomiędzy kupiectwem, należy się więc tej grupie pewne odróżnienie od innych przy ubezpieczaniu. Fabrykant, ubezpieczając się na takiego kupca, płacić więc będzie o połowę niższą premię, aniżeli od kupca z grupy trzeciej. Różnica premiowa prawdopodobnie wpłynie w kieszeń kupca jako rodzaj nagrody za jego znaczenie. To grupowanie wytworzy zarazem pewną premię dla reszty kupców, bo za punktualność i akuratność w spełnianiu swoich obowiązków, kupiec posunie się z czasem z grupy trzeciej do drugiej, a z drugiej do pierwszej. „Mutatis mutandis“ będzie się kupiec obawiał, okazać się niepunktualnym, bo grozi mu degradacya do grupy niższej. Grupowanie kupców wywrzeć więc może dodatni wpływ na uzdrowienie stosunków pod względem enót kupieckich. Punktualnością obecnie nasze kupiectwo wcale się nie odznacza, ba nawet wielu całkiem zamożnych kupców, niechce nic wiedzieć o tej kardynalnej enocie kupieckiej i uważa zapłacenie rachunku za łaskę.

To grupowanie firm będzie wreszcie bardzo dodatnim środkiem do wzmożenia żywotności „Towarzystwa ubezpieczeń kredytów handlowych.“ Towarzystwo nie będzie bowiem wywierało żadnego przymusu do ubezpieczenia. Członkowi przysługiwać będzie prawo, ubezpieczać tylko te inte-

resa, które mu się będą wydawały niepewnemi. Ponieważ jednak członek będzie płacił od kupca z grupy I. tylko bardzo nieznaczną premię, to chętnie poniesie on tę małą ofiarę choćby tylko za to, że z tym kupcem względem zapłacenia rachunku nie będzie miał potrzeby się zadzierać, skoro będzie ubezpieczony. Każdy udział da prawo do ubezpieczenia kredytów w łącznej wysokości z góry oznaczonej. Fabrykant, który liczniejsze robi interesa i znaczniejsze kwoty ubezpiecza, będzie musiał wziąć więcej udziałów. Jeden fabrykant ubezpieczy kilkadziesiąt tysięcy koron, gdy drugi może dwakroć sto tysięcy lub więcej mieć obrotu do ubezpieczenia. Ten zatem o wiele więcej korzysta z dobrodziejstw Towarzystwa od tamtego, o wiele więcej od niego angażuje Towarzystwo dla siebie, on też z większym udziałem powinien się przyczynić do funduszów Towarzystwa.

Siedziba ubezpieczającego się członka będzie obojętna, natomiast kupiec, na którego członek się zechce ubezpieczyć, musi mieć swoją siedzibę w Galicyi lub w Wielkiem Księstwie krakowskiem.

Chcąc, żeby Towarzystwo do skutku przyszło, nie możemy przy braku własnego przemysłu wykluczać obcych fabrykantów. Owszem, musimy dołożyć wszelkich starań, by jak najwięcej

obcych fabrykantów się przyczyniło do stworzenia potrzebnego kapitału. Przeważnie obcym kapitałem założymy więc instytucję silną i poważną, która uzdrowi nasz handel i wytworzy temsamem fundament silny dla wspaniałego gmachu jakim będzie z czasem nasz przemysł galicyjski. Zarazem wytworzymy setki intratnych posad dla naszej inteligencji.

Każde zgłoszone ubezpieczenie będzie musiało być oparte na własnoręcznie przez kupującego podpisanym dowodzie udzielonego zamówienia.

Towarzystwo wyda każdemu członkowi drukowane formularze ze swoją firmą, na których kupujący własnoręcznie będzie musiał potwierdzić kupno, czyli zamówienie. Te dowody zamówienia będą chroniły Towarzystwo przed wyzyskiem, będą służyły jako dokument w sprawach sądowych i będą zarazem stanowiły bardzo cenny poradnik statystyczny. Te oryginalne zamówienia będą także miały ogromne znaczenie dla przeszkodzenia nieuczciwym machinacyom kupców, a temsamem ochronienia Towarzystwa przed wyzyskiem. Z licznych sposobów, jakie obecnie bywają praktykowane przez galicyjskich kupców (!) dla nadużywania kredytu, przytoczę jeden przykład — bez komentarza:

Kupiec — nazwijmy go Chaim Rosenbaum —

w Tarnopolu prowadzi od kilku lat handel bławatny i uchodzi za dość porządnego kupca. Nigdy nie zwlekał z wykupieniem swoich weksli, nie szykanował dostawców, miał dość ładny sklep, jednym słowem, mówiono o nim w języku kupieckim, że jest „dobry.“ On natomiast wiedział u siebie, że majątku się dotychczas dorobić nie mógł, że przeciwnie passywa przenoszą aktywa, że zatem grozi mu bankructwo. Co więc robi? Jedzie do Wiednia, do Morawy i do Czech i zakupuje towary w znacznie większej ilości aniżeli przedtem zakupywać zwykł. Fabrykant, który przez kilka już lat z nim stoi w stosunkach handlowych, który mu zazwyczaj kredytował po 400—500 koron, sprzedaje mu chętnie podwójną ilość towaru, bo go przecie zna jako „porządnego kupca.“ Mówi sobie: „widocznie się dorobił i sklep swój powiększa.“ Taksamo każdy inny z dawniejszych dostawców bez wahania mu otwiera większy kredyt. Pan „Chaim Rosenbaum“ jeździ od fabryki do fabryki, odwołuje się na te firmy u których kupił, a że przy kupnie jest miękki jak wosk i na wszystkie ceny fabrykanta się zgadza, przeto ten się łakomi na „dobry geschäft“ i pan Chaim Rosenbaum nabrał towaru za kilkadziesiąt tysięcy. Wróciwszy do domu, spienięża część tych towarów — naturalnie niżej cen fabrycznych — część ukrywa na przyszłe czasy

i wierzyciele mogą sobie go szukać, bo w terminie płatności już firma Chaima Rosenbauma zmieniła się na Chanę lub Ryfkę Rosenbaumową.

Taki kupiec nie dba wcale o cenę, kupuje co mu dadzą, bo przecież już z góry kupuje z zamiarem nieplacenia, a tym sposobem szwindel mu się udaje. Towarzystwo ubezpieczeń przeto, chcąc się chronić przed takimi stratami, musi mieć możność porównania zamówień pod względem cen, ilości i jakości kupionych towarów, a za pomocą tych oryginalnych zamówień doskonale się chronić będzie mogło przed podobnemi nadużyciami.

Uchroni się ono jeszcze skuteczniej przed stratami tego rodzaju, bo orzeknie, do jakiej maksymalnej łącznej kwoty kredyt u każdego kupca z osobna jest dopuszczalny. Wymiar ten nastąpi, jak to już wyżej zaznaczyłem, z możliwie największą dokładnością i bezstronnością. Każdy kupiec wiedzieć będzie, na jaki kredyt z pewnością liczyć może, jego więc rzeczą będzie, o ile możliwości nie przekraczać tego kredytu i w jego ramach się zaopatrzyć w potrzebne mu towary. Ten wymiar kredytu ochroni Towarzystwo nie tylko przed oszukańczemi bankructwami, ale ono ochroni je także przed rzetelnem bankructwem kupca. W bardzo wielu bowiem wypadkach bankrutuje

kupiec nie ze złej woli lecz z konieczności. Nie umiał przy zakupnie towarów zatrzymać zimną krew, dał się namówić przez wojażera do zamówień, które nie odpowiadały jego potrzebom, towar mu leżał niesprzedany, tymczasem nadszedł termin płatności, pieniędzy nie było i kupiec zbankrutował. Mnóstwo młodych, uczciwych kupców w ten sposób podupadło. Takiego kupca ochroni wymiar kredytu przed upadkiem, bo chcąc nie chcąc będzie on się musiał liczyć z tym swoim kredytem. Ochroni go także przed wyzyskiem w innym kierunku, mianowicie w tym, że nikt mu nie narzuci towaru niezamówionego, co obecnie nie rzadko się dzieje z towarami podrzędnej jakości szczególnie wobec młodych kupców, których świat jeszcze ma za „dobrych“. Taki młody kupiec boi się procesu, bo chodzi mu o reputację kupiecką i wbrew własnej woli naraża się na szwank przez przyjęcie towaru niepotrzebnego, za który przecież płacić musi.

Przyznaję, że to wyznaczenie kredytu jest najprzykrzejszą w moim projekcie reformą, ale ona jest tym nożem zęcznego operatora, którym mamy wyciąć ranę, bo nie potrafimy bez tej, czasem bolesnej operacji, uzdrowić chorego. Rozumny człowiek woli znieść operację, choć nawet bolesną, byle wyzdrowieć. Rozumny, inteligentny kupiec dobrowolnie się podda tej cenzu-

rze, reszta kupców pójdzie za dobrym przykładem i rzecz się z czasem wżyje tak, że trudno będzie pojąć, że kiedyś mogło być inaczej.

Ubezpieczenie ma być zupełne. Ubezpieczona suma ma być wypłaconą w oznaczonym dniu płatności bezwarunkowo. W miarę możliwości może ta kwota być także eskontowaną wcześniej. Szczególnie ten punkt wpłynie, jak to wyżej wykazałem dodatnio na wytworzenie przemysłu w naszym kraju. On wpłynie także naniżenie stopy procentowej, bo kupiec taksamo jak nasz przemysłowiec, nie będzie potrzebował szukać kredytu bankowego a nawet często lichwiarskiego na zapłacenie rachunków, bo Towarzystwo mu zaczeka za policzeniem skromnego procentu bankowego; nie będzie on potrzebował nikogo prosić o żyro, nie będzie potrzebował za to odwzajemnić się swoim żyrem, nie będzie zatem tylu tych nieszczęsnych podpisów wekslowych, „z grzeczności“, które już tyle niewinnych egzystency u nas pochłonęły.

Rozumie się samo przez się, że Towarzystwo w swoim programie pamiętać także będzie musiało o chronieniu się przed złemi skutkami tak często się zdarzającej „szykany kupieckiej“ i „nieuczciwej dostawy“.

Szykana kupiecka. Bardzo wielu kupców mamy, którzy przy odbiorze towaru szukają za-

czepki, byle dostawcy coś „urwać“. Niech to raz kupcowi się uda, natenczas próbuje on szczęścia prawie przy każdej dostawie. Pisze do fabrykanta, że brakował pewien przedmiot w skrzynce, że towar był źle opakowany, że wino się z beczki wylało, że jakoś towaru nie odpowiada zamówieniu, że termin dostawy nie był dotrzymany i t. p. — Naturalnie mam na razie przed okiem tylko „szykany“, a więc reklamacye nieuzasadnione. O uzasadnionych pomówimy jeszcze. Jakże może Towarzystwo na siebie wziąć obowiązek zapłacenia całej ubezpieczonej kwoty rachunku, skoro będzie można zakwestyonować część tego rachunku? Na to sobie poradzi Towarzystwo w ten sposób, że nałoży na ubezpieczającego się członka obowiązek, natychmiastowego uwiadomienia Towarzystwa — pod utratą, ubezpieczeniem nabytych praw — o każdej reklamacyi, którą kupiec dotyczący podniósł. Towarzystwo, które będzie miało w każdym miasteczku urzędnika, w każdym powiecie inspektora, w każdym obwodzie sądowym nadinspektora, każe natychmiast sprawę zbadać na miejscu — na koszt stron — i sprawę załagodzi. Kupiec widząc, że nieuzasadniona reklamacya go skompromituje, że swój kredyt na szwank wystawia, da sobie spokój i przestanie szykanować.

Był tu w Krakowie pewien cukiernik, który

regularnie przy każdej przesyłce szykanował. Pewna fabryka towarów biszkoptowych zgodziła się raz i drugi na takie „obrywki“ bo przypuszczała, że może przecie zapomniano o tej lub owej paczce przy zapakowaniu towaru i nie chciała sobie „kundmana“ zrazić. Gdy jednak to się ciągle powtarzało, fabryka pewnego razu umyślnie poleciała w drodze telegraficznej swojemu „reizenderowi“, który wówczas bawił w Bielsku, żeby natychmiast pojechał do Krakowa dla skostatowania, czy oczywiście brakowało w przesyłce bomboniery wartości kilku złr. Ów „reizender“ przyjechał i okazało się: że nawet paczka jeszcze była nietkniętą. Od tego czasu cukiernik przestał szykanować.

Oprócz „szykan“ zdarzają się jeszcze częściej reklamacye uzasadnione, spowodowane niesumienną lub niedbałą dostawą towarów. Jak już na innem miejscu przytoczyłem, fabrykanci i dostawcy często lekceważą sobie kupca galicyjskiego, któremu według ich zdania posłać można byle co, bo „on i tego nie wart“. Wobec takich nadużyć Towarzystwo zmuszonym będzie żądać właśnie, jak mówiłem, uwiadomienia o każdej reklamacyi z zastrzeżeniem, że „uzasadniona reklamacya pociągnie za sobą unieważnienie ubezpieczenia“. Tym sposobem można będzie liczyć na gładką dostawę i odbiór towarów. Je-

dną stroną będzie przy wysyłce ściśle się trzymała zamówienia, a druga strona nie będzie szukanowała. Znów będzie usunięty jeden dalszy brak, który w handlu dziś jest na porządku dziennym ku szkodzie naszego handlu i naszej handlowej reputacji.

Wreszcie będzie „Towarzystwo“ zmuszone usunąć jeszcze jeden ważny, a może najważniejszy brak naszego handlu, wobec którego tak ustawa cywilna jak ustawa karna okazały się niewystarczającymi. Tym nader szkodliwym dla handlu czynnikiem jest, obecnie praktykowane, przepisywanie firmy. Połowa istniejących obecnie firm kupieckich w Galicyi powstała z bankructwa jakiegoś członka rodziny obecnego właściciela firmy. Przykład jaki wyżej przytoczyłem z Chaimem Rosenbaumem nie jest odosobniony. Kupiec zbankrutowawszy, czy to zuchwale tak, jak to ów „Rosenbaum“ sobie urządził, czy też z konieczności, bo interes się okazał niemożliwym, a bankructwo nieuniknionem, zmienia pozornie właściciela i prowadzi ten sam handel dalej, tylko pod zmienioną firmą. Każde dziecko wie, że żona, następująca po mężu, lub mąż następujący po żonie, przed bankructwem nie posiadały żadnego osobistego majątku. Obejmując więc ten sam handel pod zmienioną tylko firmą, nie mógł nowy

właściciel przynieść żadnych nowych funduszków do prowadzenia tego handlu. A jeżeli je przecie przyniósł, to te fundusze poprostu były ukrywane przed wierzycielami poprzedniego właściciela.

Jeżeli ich zaś nie przyniósł, to ten nowy handel dalej będzie nieżywoym, jak był za poprzednika, i powinien zniknąć z widowni i nie stać na przeszkodzie innym żywoym firmom. Mamy więc dwa rodzaje bankructw: bankructwo nieuczciwe i bankructwo z konieczności.

Forma przeprowadzenia obu tych bankructw jest jedna i ta sama, a żadna ustawa nie może się tak specjalizować, by odróżnić od siebie te dwa rodzaje bankructw. Bankrut nieuczciwy urządza swoje bankructwo zupełnie pod pozorem bankructwa z konieczności. Tak u jednego, jak i u drugiego odbywają się przy bankructwie egzekucye i licytacye zapasów towarowych, tylko z tą różnicą, że pierwszy napełnił sobie pugilares gotówką, gdy drugi przeważnie pozostawiał co miał wartościowego i ratował się ostatekami przed bankructwem, aż w końcu musiał się poddać losowi. W rzadkich bardzo wypadkach jakiś bliski krewny naprawdę dopomoże takiemu uczciwemu bankrutowi do dalszego prowadzenia handlu pod zmienioną firmą. Częściej znacznie się zdarza, że bankructwo powstałe z konieczności, zatem nie

uknute z góry w sposób nieuczciwy, staje się w końcu przecie nieuczciwym, bo kupiec, chcąc się ratować za każdą cenę od upadku zupełnego, używa sposobów nieuczciwych, ukrywa część towarów, podsuwa fikcyjnych wierzycieli i przepisuje firmę. Bardzo rzadko więc następuje przepisanie firmy w drodze uczciwej, a mając na oku jako główne zadanie uzdrowienie handlu, należy koniecznie tamę położyć nadużyciom przepisywania firm. Towarzystwo przeto orzeknie, że nie dopuszcza po bankructwie członków rodziny bankruta do ubezpieczenia dopóty, dopóki Towarzystwo do bankruta będzie miało pretensye niezaspokojone, bez względu na to, czy bankructwo było „nieuczciwe“ czy „z konieczności“. Można bowiem w zasadzie śmiało twierdzić, że interes, który zbankrutować **m u s i a ł** jest nieżywotny i nie powinien stać na zawadzie. Tym energicznym środkiem usuniemy jednym zamachem tę prawdziwą plagę naszego świata kupieckiego, uzdrowimy stosunki nasze, podniesiemy reputacyę kraju pod względem kredytowym i stworzymy podstawę dla korzystnego rozwinięcia się „Towarzystwa ubezpieczeń“.

Reasumując co wyżej przytoczyłem proponuję utworzenie Towarzystwa ubezpieczeń w następujących głównych zarysach.

Stworzymy towarzystwo ubezpieczeń kredytu handlowego w Galicyi.

Art. I. Firma: Galicyjskie Towarzystwo wzajemnych ubezpieczeń kredytów handlowych.

Art. II. Siedzibą towarzystwa będzie Kraków.

Art. III. Towarzystwo wydaje 20.000 akcji po 500 koron, jest zatem obliczone na kapitał 10 milionów koron. Swój czynność rozpoczyna Towarzystwo, skoro jeden milion koron będzie wpłaconym.

Art. IV. Właściciel jednej lub więcej akcji, uzyska prawo ubezpieczenia wydanych przez siebie kupcom lub przemysłowcom galicyjskim na kredyt towarów do 50 krotnej wysokości t. j. do kwoty 25.000 K. za każdą akcyę.

Art. V. Za ubezpieczenie płaci członek premię asekuracyjną.

Art. VI. Na premie asekuracyjne wydane będą taryfy, które uchwała rada nadzorcza, a które w zasadzie 2^o/_o przekroczyć nie mają.

Taryfy będą trojakię, a mianowicie:

Grupa I. Od firm — czy handlowych, czy przemysłowych — protokołowanych od lat 10 —

którym nikt udowodnić nie może, że w przeciągu ostatnich 5 lat dopuściły do zaskarżenia swego wekslu i które wobec „Galicyjskiego Towarzystwa wz. ubezpieczeń kredytów handlowych“ wszystkim zobowiązaniom zadość uczyniły — płaci się najniższą premię, która w zasadzie 1⁰/₀ ubezpieczonej sumy przekroczyć nie powinna.

Grupa II. Od firm, protokołowanych conajmniej od lat trzech, którym nikt udowodnić nie może, że w przeciągu ostatnich 3 lat dopuściły do zaskarżenia swego wekslu i które wobec „Galicyjskiego Towarzystwa wz. ub. kredytów handlowych“ wszystkim zobowiązaniom zadość uczyniły — płaci się premię o 50⁰/₀ wyższą aniżeli od firm należących do grupy I.

Grupa III. Od wszystkich firm, które nie odpowiadają wymogom pierwszych dwóch grup, płaci się o 100⁰/₀ wyższą premię aniżeli od grupy pierwszej, a premia ta w zasadzie 2⁰/₀ przekroczyć nie powinna.

Art. VII. Do ubezpieczenia przyjmuje się tylko zamówienia firm **na towary** z terminem płatności najdalej po sześciu miesiącach. Zamawiająca firma musi mieć swoją siedzibę w Galicyi, lub w Wielkiem Księstwie Krakowskiem.

Siedziba firmy ubezpieczającej się jest obojętną.

Art. VIII. Każde zgłoszone ubezpieczenie oparte być ma na własnoręcznie przez kupującego podpisanym dowodzie udzielonego zamówienia. Ten alegat zostaje własnością Towarzystwa.

Art. IX. „Galicyjsie Towarzystwo wzajemnych ubezpieczeń kredytów handlowych“ orzeka, do jakiej maksymalnej kwoty kredytu handlowego każda firma galicyjska dopuszczoną być może, a w granicach tego przez siebie oznaczonego kredytu przyjmuje Towarzystwo ubezpieczenie w zupełności, bez względu na to, czy dłużnik zapłaci lub nie.

W zasadzie ma być ubezpieczona kwota wypłaconą najpóźniej w dniu płatności, a może ona także być eskontowaną wcześniej.

Art. X. Gdyby dłużnik nie przyjął towaru, lub też w przewidzianym ustawą handlową czasie, wniósł reklamację co do ilości lub jakości towaru, natenczas ubezpieczony winien pod zagrożeniem utraty nabytych ubezpieczeniem praw, uwiadomić Towarzystwo.

Uzasadniona reklamacya anuluje w zasadzie ubezpieczenie.

Art. XI. Akcye Galicyjskiego Towarzystwa wz. ub. kredytów handlowych wystawione będą na imię i nazwisko członka i są nieprzenośne i niesprzedalne, bez zezwolenia Rady nadzorczej.

Art. XII. Jeżeli która firma galicyjska zbankrutuje i nie wykaże, że książki handlowe prowadziła w porządku i wszystko co posiadała oddała na pokrycie swoich zobowiązań wobec Towarzystwa, natenczas **po** bankructwie nie będą przyjęte do ubezpieczenia ani mąż, ani żona, ani żadne z dzieci, ani też zięć lub synowa zbankrutowanego właściciela firmy, a to dopóty, dopóki Towarzystwo nie będzie zaspokojone.

To są główne zarysy mojego projektu.

Czy takie towarzystwo ubezpieczeń ma rację bytu?

Jak każdy kupiec lub przemysłowiec przed rozpoczęciem swego przedsiębiorstwa powinien dokładnie badać szanse powodzenia tego przedsiębiorstwa, tak też powinniśmy sobie zdać sprawę z tego, czy w praktycznym wykonaniu wyż przytoczonych myśli nie okaże się, że ono tylko w teorii mogą być nie złe, natomiast w praktyce może się okazać niemożliwymi? Musimy to badanie przeprowadzić tem skrupulatniej, że mają się przyczynić do urzeczywistnienia szerokie warstwy obcych przemysłowców, których uzyskać będzie można tylko wtenczas, jeżeli będziemy w stanie im przedłożyć jasny i niezaprzeczalny bilans prawdopodobnego powodzenia. Tylko wtenczas mamy nadzieję, zebrać potrzebne miliony — jeżeli interesowani nabrać będą mogli przekonania, że instytucya, do której oni przyczynić się mają swoimi kapitałami, będzie mogła oczywiście oddać spo-

dziewane przysługi, że kapitał weń włożony nie należy uważać za stracony.

Kwestya ubezpieczenia kredytów handlowych od pewnego czasu już żywo zajmuje szerokie warstwy świata przemysłowego. Szczęśliwe rozwiązanie problemu, jakby można racjonalnie się ubezpieczyć od strat przy bankructwach, stanowi dziś już piekącą sprawę między fabrykantami, a nawet pierwsze nie śmiałe kroki pod tym względem już zrobiono. Już istnieje jedno towarzystwo angielskie, „The Ocean Accident & Guaranter Corporation Ltd London Moor-gate Str. 36/44“, które przyjmuje ubezpieczenia kredytów w następujący sposób: towarzystwo żąda od fabrykanta przedłożenia wykazu strat ostatnich trzech lat. Przeciętną kwotę tych przez siebie poniesionych rocznych strat, płacić ma fabrykant z góry jako premię, natomiast towarzystwo chroni fabrykanta od poniesienia większych jeszcze strat. To towarzystwo przyjmuje jednak, jako członków tylko firmy najzamożniejsze, bo niższej rocznej premii od 10.000 K. nie przyjmuje. Jestto więc „busnes“ nie mający żadnych reformatorskich, lub uzdrawiających celów przed okiem. To Towarzystwo ma obecnie już reprezentantów we wszystkich stolicach Europy, gdzie wielki przemysł istnieje, i robi podobno świetne interesa.

We Wiedniu powstało przed trzema laty towarzystwo t. zw. „Erster Wechselbürgerschafts-Verein“. Towarzystwo to trudni się również rodzajem ubezpieczenia kredytu. Ono bowiem kupuje weksle przed płatnością po 75⁰/₀ wystawionej waluty, tak że właściciel, obawiający się, czy weksel będzie w czasie wykupiony, straci tylko (!) 25⁰/₀. To towarzystwo kupuje szczególnie mnóstwo galicyjskich weksli — naturalnie po zaciągnięciu informacyi o akceptantach, bo szczególnie naszych weksli się boją, a widocznie fabrykant może obstać, sprzedać te weksle za 75⁰/₀ a równie widoczne, że my koszta płacimy.

Przytoczyłem te dwa przykłady na to, aby wykazać, że świat przemysłowy w tem żadnego dziwoląga widzieć nie będzie, jeżeli się zgłosimy z prospektami, zachęcającymi do wpisania się w poczet członków naszego Towarzystwa. Forma będzie zupełnie nową, bo podobnego Towarzystwa nigdzie jeszcze nie ma, ale rzecz sama „ubezpieczenie kredytów handlowych“ już od paru lat w różnych fachowych czasopismach i gremiach przemysłowych była wentilowana i wyglądają jak zbawienia odpowiedniego projektu. Chodzi więc o to, czy sposób przezemnie proponowany, jest owem spodziewanem szczęśliwym rozwiązaniem tej ważnej kwestyi ekonomicznej?

Jeżeli zważymy, że ubezpieczenie u nas ma

być zupełne, że fabrykant ma dostać pełnych 100% za płaceniem skromnej premii asekuracyjnej, że w dniu płatności odbierze swe pieniądze; że nawet często przed upływem terminu będzie mógł eskontować pretensyę i odbierze pieniądze; że o płacenie wierzytelności z odbiorcami nie będzie potrzebował się zadzierać ani z nimi się procesować; że będzie miał — jak wyżej wykazałem — znacznie ułatwioną buchalteryę i korespondencyę; że nie będzie miał wydatków na informacyę i procesa; że w końcu — last not least — te wszystkie ułatwienia będzie miał właśnie wobec odbiorców galicyjskich, których za parjasów między swoimi odbiorcami uważa, jeżeli to wszystko zważymy, to chyba liczyć możemy prawie na pewno, że z otwartymi rękami naszą propozycyę przyjmą i kapitałów nam nie zabraknie. Chodzi tylko jeszcze o drugą ważną kwestyę:

Czy towarzystwo będzie miało szanse powodzenia? Przypuśćmy, że Towarzystwo już funkcjonuje całą siłą, że przewidziany kapitał 10 milionów znajduje się już w kasach Towarzystwa. Grozi tedy temu towarzystwu — *caeteris paribus* — niebezpieczeństwo, że ono będzie musiało pokrywać wszystkie straty, jakie z bankructw kupców galicyjskich wynikną. Z rocznych wykazów ostatnich 10 lat, jakie wydaje o bankructwach To-

warzystwo: „Wiener Creditoren-Verein“ okazuje się, że ogólna strata w samej Galicyi wynosi przeciętnie około 1 miliona koron rocznie. Groziłoby więc towarzystwu — *rebus sic stantibus* — wypłacić rocznie 1 milion koron. To jest możliwie najgorszy wypadek, a robiąc kalkulację należy zawsze liczyć się z najgorszym wypadkiem. Przypuszczam dalej, że ten 1 milion rocznie będzie płacony z kapitału bo liczę, że cały dochód z premii oraz procent z kapitału pochłonie administracya, że zatem towarzystwo, mające 10 milionów kapitału po upływie lat dziesięciu będzie zrujnowane, kapitał będzie stracony. W tym nawet, możliwie najgorszym, wypadku członek towarzystwa jeszcze zrobił świetny interes. Członek bowiem, który nabył akcyę na 500 K. uzyskał prawo do ubezpieczenia 25.000 K. obrotu. Ponieważ Towarzystwo (Art. XII) przyjmuje tylko umowy z płatnością najdalej za 6 miesięcy, przeto może członek te 25.000 K. obrócić conajmniej dwa razy na rok, a więc obrót wynosi rocznie 50.000 K. a przez 10 lat wynosić może pół miliona koron. Przy obrocie zatem pół miliona koron straciłby członek marnych 500 K. co stanowi zaledwo $\frac{1}{10}^0\%$ całego obrotu. Jestem prawie pewny, że w tym możliwie najgorszym wypadku członkowie chętnieby wpłacili na nowo po

500 K. za akcyę, byle tylko towarzystwo utrzymać, które im takie nieocenione przysługi oddało.

Ale zważmy, czy należy się obawiać tego najgorszego wypadku?

Przecież cały plan pracy tego towarzystwa jest ułożony na to, ażeby uzdrowić handel w zupełności! Cała praca towarzystwa będzie kierowana na to, aby usunąć wszystkie braki, aby wzmocnić kredyt, uzdrowić konkurencyę, zapobiedz nadużyciom, ułatwić płaćenie, przeszkodzić szwindlom i oszustwom, jednym słowem pomniejszyć liczbę bankructw a tem samem ryzyko towarzystwa! Premie, choćby wynosiły przeciętnie tylko 1^o/_o, całego obrotu, a obrót ogólny w handlu galicyjskim wynosi setki milionów, wynosić będą miliony, których chyba administracya choćby najdroższa pochłonać nie będzie w stanie. Kapitał towarzystwa, choćby tylko na 4^o/_o się procentował, co łatwo się da uzyskać przez eskontowanie ubezpieczonych kwot. przyniesie także 400.000 K. dochodu rocznego, nie zachodzi więc obawa, by członkowie mogli stracić kapitał, lecz owszem jest uzasadniona nadzieja, że z czasem tak się uzdrowią stosunki handlowe, że towarzystwo nie tylko świetnie na tem wyjdzie, ale będzie mogło z czasem pomyśleć o znizeniu premii asekuracyjnej.

Na tem właściwie mógłbym poprzestać, bo wyczerpałem przedmiot, wykazałem bowiem, co jest przyczyną, że u nas przemysł się rozwinać nie może? Wykazałem, że handel temu stoi na przeszkodzie. Rozebrałem wszystkie braki naszego handlu; wykazałem, że należy koniecznie handel uzdrowić, podałem sposób jak ten handel uzdrowiony być może; wykazałem, że tylko ubezpieczeniem kredytów handlowych, uzdrowienie handlu nastąpić może; przedłożyłem projekt, jak to ubezpieczenie ma być przeprowadzonym i wykazałem, że potrzebne na to kapitały się znajdują i gdzie; wykazałem wreszcie, że projektowane przezemnie towarzystwo ubezpieczeń ma zupełnie dobre szanse powodzenia.

Na tem jednak nie poprzestaję, bo pragnę jeszcze wziąć w obronę mój projekt przeciw zarzutom, które podniesiono z okazji I. Zjazdu przemysłowego, choć tylko prywatnie, bo do dyskusyi z braku czasu wcale nie przyszło.

...Zatem w sprawie tej, w której chodzi o
 wyrażenie woli narządu państwa,
 jest to wyrażenie woli, które ma być
 wyrażeniem woli państwa, a nie
 wyrażeniem woli jednostki.
 Wobec tego, że wyrażenie woli
 państwa jest wyrażeniem woli
 państwa, a nie wyrażeniem woli
 jednostki, to wyrażenie woli
 państwa jest wyrażeniem woli
 państwa, a nie wyrażeniem woli
 jednostki.

Zarzuty poczynione przeciw mojemu projektowi.

„Projektowane Towarzystwo ubezpieczeń zniszczyć może do reszty nasz przemysł domorodny.“

Taki zarzut mnie spotkał. Widocznie to, że obcym fabrykantom ułatwimy stosunki handlowe z Galicyą, nasunęło tę obawę. Ale badając rzecz dokładnie i nie idąc tylko za pozorem, znajdziemy, że ten zarzut niczem nie jest uzasadniony. Widzieliśmy, że u nas głównie rozwinięte są następujące gałęzie przemysłu: gorzelniany, naftowy, drzewny i budowlany, i po części browary piwne. Wszystkie inne gałęzie są albo bardzo słabo, albo wcale nie reprezentowane w naszym domorodnym przemyśle. Nasze gorzelnie, nasze rafinerie nafty, nasze tartaki etc. przez projektowane przezemnie Towarzystwo ucierpieć nie mogą bynajmniej, bo wyroby tych gałęzi przemysłu bywają sprzedawane za gotówkę, nie są przeznaczone dla handlu przez kupców, nie mają

zatem nie łącznego z handlem w ścisłym tego słowa znaczeniu, a już prawie wcale nie z ubezpieczeniem kredytu handlowego. Natomiast przemysłowiec, wyrabiający już obecnie artykuły, które się nadają dla handlu, jak n. p. nasze młyny, fabryka cukru, fabryki maszyn, fabryki likierów i wszystkie pomniejsze fabryki, które sporadycznie u nas istnieją, ale rozwinąć się nie mogą, znajdują silne poparcie właśnie przez projektowane towarzystwo ubezpieczeń. Widzieliśmy przecie, że niezdrowy handel im głównie stoi na przeszkodzie. Temu, źle rozwiniętemu handlowi obawiają się te fabryki, sprzedawać towary na kredyt, a za gotówkę kupiec tych towarów nabywać nie jest w stanie, bo fundusze mu na to nie starczą. Żadne przeto nawoływanie: „kupujmy tylko wyroby krajowe,“ ani też żadne towarzystwo, w tym celu powstać mające, na to nie poradzą, jak długo nasz kupiec nie będzie mógł pójść za głosem serca i jak długo nie będzie mógł nabyć przeważnie wyroby krajowe. A gdy właśnie w tym kierunku Towarzystwo ubezpieczeń reformę zaprowadza i kupcowi nabywanie towarów ułatwia, przeto nasz przemysłowiec właśnie, za pomocą ubezpieczenia kredytu, będzie mógł skutecznie konkurować z fabrykantem obcym, bo wtenczas będzie mógł kupcowi sprzedawać na kredyt, co obecnie nie może a częściej niechce.

Wtenczas dopiero będzie można ze skutkiem zachęcać naszego kupca, żeby trzymał na składzie wyroby krajowe, gdzie tylko po temu się mu nawinie sposobność, a publiczność będzie mogła skutecznie o takie towary u kupca się upominać.

Naszemu, już istniejącemu, przemysłowi zatem, nie grozi żadne niebezpieczeństwo ze współzawodnictwa innych fabrykantów, natomiast stworzymy atmosferę zdrową, w której nie tylko obecnie istniejące fabryki istnieć i rozwinać się będą mogły, ale w której powstaną fabryki we wielu innych gałęziach, których na razie wcale nie mamy.

Twierdzono dalej, że Towarzystwo przezemnie proponowane po krótkim istnieniu zbankrutować musi.

Co do tego twierdzenia mógłbym wprowadzić się ograniczyć na tem, co powiedziałem w ustępie pod nagłówkiem; „Czy takie Towarzystwo ubezpieczeń ma rację bytu?“ Spotkał mnie jednak na dotyczące moje wywody zarzut, że „skoro nie będzie przymusu do ubezpieczenia wszystkich interesów, każdy tylko się będzie chciał ubezpieczyć na najniepewniejszych kupców, Towarzystwo przeto będzie robiło same niepewne interesa, a więc będzie musiało zbankrutować, bo przecież nie sposób utrzymać przedsiębiorstwa na tak niepewnej podstawie“.

W czasie, kiedy powstała pierwsza myśl wprowadzenia w życie Towarzystw ubezpieczeń od ognia, równie wątpiono, czy oprócz chaty pod strzechą lub gątem krytego domu, będzie kto chciał ubezpieczyć swój dom. Natomiast widzimy, że obecnie najwspanialsze gmachy bywają ubezpieczane.

Ale zastanówmy się nad tem, co znaczy określenie „niepewny interes?“ Interes może być niepewny tylko w dwóch wypadkach, tj: albo interes ma być zawarty z człowiekiem nieuczciwym, z człowiekiem takim, o którym się już z góry wie, że ten człowiek tylko czyha na obcą kieszeń, albo też może być interes niepewny dlatego, bo kwota, kredytować się mająca, przechodzi granicę zdrowego kredytu. Tylko w tych dwóch wypadkach interes już z góry oznaczony być może jako niepewny. Że, za pomocą wzorowej organizacyi cenzuralnej, Towarzystwo nie dopuści wcale do kredytu ludzi, napiętnowanych przez społeczeństwo jako zbrodniarzy, oszustów, szalbierzy itp. nie ulega chyba najmniejszej wątpliwości. Człowiek, na którego palcami wskazują jako na takiego „który tylko czyha na obcą kieszeń“ nadarmo będzie robił zabiegi, o uzyskanie kredytu na szkodę Towarzystwa.

Zostaje więc tylko drugi wypadek, który mógłby nastąpić przez przekroczenie „zdrowej

granicy kredytu.“ Ale pod tym względem członek nigdy nie będzie mógł z tą pewnością twierdzić, czy pewien kredyt już przechodzi granicę zdrową czy nie. Właśnie w tem będzie polegać, główna siła Towarzystwa, że ono będzie mogło orzec, który interes jeszcze może być dopuszczony a który nie, że ono będzie mogło odrzucić wszystko, co tę granicę przekracza, a więc stąd nie grozi Towarzystwu żadne niebezpieczeństwo, bo nie członek przedłoży interesu niepewne, lecz Towarzystwo przyjmie te, które uzna za zdrowe i odrzuci wszystkie niezdrowe. Oprócz tego jest zresztą nadzieja, że nawet na najpewniejszych kupców członkowie się chętnie będą ubezpieczali. Dla fabrykanta we Francyi, Anglii, nawet w innych prowincjach naszego państwa, zacierą się przez oddalenie różnica w znaczeniu kupca. Dla nich każdy kupiec w Galicyi jest w pierwszej linii galicyaninem, a że Galicya jest okrzyczana jako, pod względem kredytowym, kraj niepewny, przeto każdy kupiec dla niego jest niepewny. Mogę o tem mówić z doświadczenia, bo bywa wcale nie rzadko, że do mojego biura informacyjnego napływają zapytania czasem na najzamożniejszych kupców, czy można kredytować 100 koron, gdy tymczasem temu kupcowi każdą kwotę można bez najmniejszej obawy kredytować. Ale jest i dalsza, zupełnie uzasadniona nadzieja,

że wcale nie rzadko zdarzą się ubezpieczenia na kupców zupełnie pewnych. Jeżeli dostawca będzie chciał korzystać z możliwości eskontowania rachunku przed terminem płatności będzie musiał wprzód rachunek ubezpieczyć. Jeżeli fabrykant będzie chciał na pewno liczyć na swoje pieniądze w terminie płatności, będzie wolał zapłacić małą premię asekuracyjną za to dobrodziejstwo. W każdym wypadku szykany lub nieporozumienia z odbiorcą, dostawca będzie wolał uregulować sprawę przez organa towarzystwa i będzie wolał ubezpieczyć się. Jednym słowem, z czasem tak się wzięjemy w to, że prawie żaden interes do skutku nie przyjdzie bez ubezpieczenia. Także obawa, że kupcy się obrażą tem, że się na nich ubezpieczają odpada, jeżeli zważymy, iż prawdziwie inteligentny i zamożny kupiec pozna dobrodziejstwa dla siebie i dla wszystkich i pójdzie z dobrym przykładem. Ale też mniej inteligentny kupiec z czasem się oswoi z nowym porządkiem rzeczy. Przed trzydziestu laty powstały pierwsze w świecie biura informacyjne. Z początku bardzo często się zdarzało, że kupiec się tem obraził, skoro się dowiedział, że u kogoś o nim zaciągnięto informację. Bywało, a to dość często, że taki kupiec z tego powodu cofnął swoje zamówienie choć dostawca go wcale nieznał. Obecnie takie wypadki już się nie zdarzają, a nawet każdy

kupiec z góry na to jest przygotowany, że dostawa towaru, zamówionego od firmy nowej, będzie musiała trwać cokolwiek dłużej „bo firma się musi przecież informować“. Zmieni się cały charakter naszego handlu, bo zamiast kupować jak dziś, przeważnie z drugiej ręki, zawiążą nasi kupcy stosunki z domami fabrycznymi pierwszorzędnymi i wcale tem się nie zrażą, że fabrykant, u którego dotychczas wcale kupować nie było można, nie dostarczy towaru inaczej jak za ubezpieczeniem, a że on tak postąpi nie ma co wątpić, bo te nowe stosunki powstaną właśnie z danej większej pewności. Możemy przeto zupełnie pod tym względem być spokojni, bo Towarzystwu bankructwo wcale nie grozi.

Wyrażono także obawę, że „taka gruntowna reforma wywoła ogromne pomieszczenie i nieporządek w handlu“.

Chcąc się kierować taką obawą, żadna gospodyni nie śmiałyby robić „porządków w domu“, nie wolnoby odrestaurować mieszkania stawianiem nowych pieców, zmienieniem tapetów lub malowaniem ścian, żadne miasto nie śmiałyby wodociągów lub gazu zaprowadzić, bo wszystkie te, często bardzo pożądane czynności wywołują przez jakiś czas nieporządek. Każda gruntowna reforma wywołać musi przewrót w tem, co istnieje. Ale niech budowa tylko będzie ukończoną, niech

gruzy będą uprzątnięte, natenczas z przyjemnością patrzymy na nowo powstały gmach i chętnie chronimy się pod jego dach. Ze może w pierwszym lub drugim roku w tym gmachu jeszcze gdzieś się da odczuć wilgoć, nie robi mu to żadnej ujmę, bo możemy na pewno liczyć, że po upływie tych pierwszych dwóch lat już z całym spokojem będziemy mogli korzystać z jego dobrodziejstw, będziemy tam mogli nie tylko się chronić od wiatrów, deszczów i mrozów, ale będziemy mogli tam spokojnie przechowywać nasze mienie, zasiadać do biesiadnego stołu po skończonej pracy, bo gmach ten stoi na zdrowych fundamentach. A zatem do pracy! Złożmy się na pierwsze nieodzowne potrzeby instalacyjne, rozpiszmy konkurs na ułożenie statutu „Towarzystwa wzajemnych ubezpieczeń kredytów handlowych — w myśl podanych ogólnych zarysów — i na podstawie najodpowiedniejszego statutu podajmy o koncesyę a uzyskawszy taką, pokażmy światu, że Polacy są narodem żywotnym, którego bieda — nawet ekonomiczna nie ugięła lecz podźwięła!

SPIS RZECZY:

	od str.	do
Wstęp:	1	III
Staje się rzeczą niepowabną zapisać się do szeregu projektowiczów.		
Dyagnoza orzekła, że chorujemy na „brak przemysłu.“		
I. Zjazd przemysłowy		
Czy mamy się spodziewać pomocy od Rządu?	1	4
Kolo polskie. Ministrowie. Porównanie Galicji z Węgrami. Od rządu nigdy pomocy do uprzemysłowienia naszego kraju spodziewać się nie możemy.		
Polityka i sprawy ekonomiczne:	5	8
Kłótnie domowe. Mamy stworzyć wielkie dzieło. Musimy usunąć przeszkody i zaprowadzić gruntowną reformę.		
Nasz obecny przemysł:	9	15
Księga adresowa. Jakie gałęzie przemysłu u nas prosperują? Jakich wyrobów prze-		

mysłowych nam brak? Dlaczego ich nie mamy? Dlaczego nasz przemysł się nie rozwija? Musimy koniecznie uzdrowić handel.

Handel Galicyjski: 17 27

Każdy znaczniejszy rękodzielnik jest dziś zarazem kupcem. Uzdrowienie handlu będzie zarazem uzdrowieniem rękodzielnictwa. Kapitał obrotowy. Dlaczego nasi kupcy nie trzymają na składzie wyrobów krajowych? Kredyt handlowy. „Creditoren-Verein.“ Konkurencja handlowa. Kradniecy.

Uzdrowienie handlu galicyjskiego: 29 37

Organizacja handlu. Izby handlowe. Wymiar zdrowego kredytu. Ktoś zwędził srebrną łyżkę. Przypadnie nam tylko, wystarać się o fundusze na pierwsze konieczne wydatki.

Towarzystwo wzajemnych ubezpieczeń kredytów handlowych: 39 63

Operacja konieczna. Za dłużnika zapłaci towarzystwo. Subskrypcja na udziały. Zakładanie fabryki. Grupowanie kupców. Arystokracja kupiecka. Punktualność kupiecka. Chaim Rosenbaum w Tarnopolu. Rzetelne bankructwo. Podpisy wekslowe z grzeczności. Szy-

kany kupieckie. Przepisywanie firm.
Bankructwo nieuczciwe i bankructwo
konieczne. Ogólne zarysy projektu.

**Czy takie Towarzystwo ubezpieczeń ma
rację bytu?** 65 71

Czy potrzebne fundusze się znajdują? Angiel-
skie towarzystwo ubezpieczeń kredytów.
Czy towarzystwo będzie miało szanse
powodzenia? Czy należy się obawiać
upadku?

**Zarzuty poczynione przeciw mojemu pro-
jektowi:** 73 80

Towarzystwo może do reszty zniszczyć nasz
przemysł krajowy. Towarzystwo musi
po krótkim istnieniu zbankrutować.
Co znaczy niepewny interes? Taka
reforma wywoła wielkie pomięszanie
i nieporządki w handlu.



ZAŁOŻONE W R. 1887.

Biuro posiada liczne listy dziękczynne
za trafne i sumienne informacje.

PROSPEKT

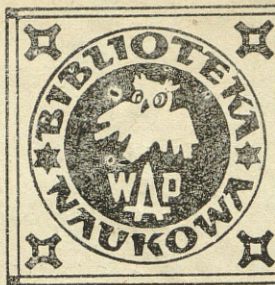
PIERWSZEGO POLSKIEGO BIURA INFORMACYJNEGO W SPRAWACH KREDYTOWYCH

HIERONIM WEISS i S^{ka} W KRAKOWIE.

Na mocy udzielonej nam przez Wysokie c. k. Namiestnictwo we Lwowie koncesyi z dnia 9 lutego 1887 r. l. 7262 prowadzimy nasze biuro informacyjne obecnie już lat 15. Chociaż z początku z wielką trudnością zwalczać musieliśmy przesąd, jakoby polskie biuro nie mogło dorównać podobnym instytucyom we Wiedniu lub Berlinie, zdołaliśmy z czasem zjednać sobie zaufanie najznacześniejszych domów przemysłowych i handlowych całego państwa austro-węgierskiego i z dumą patrzeć możemy w tył na naszą kilkunastoletnią mozolną i uczeiwią pracę.

W naszych czasach uczeiwa i dokładna informacja o firmie, której się ma pewien kredyt udzielić, o osobie prywatnej, z którą się ma wejść w transakcyę ważniejszą, jest rzeczą prawie niezbędną.

Przez zaciągnięcie informacyi **na czasie i w biurze sumiennem** zaoszczędzić sobie można wiele przykrych rozczarowań, wiele dotkliwych strat i znartwień a to za stosunkowo bardzo skromnem wynagrodzeniem. Narody z wysoko rozwiniętym przemysłem już od dziesiątek lat korzystają z najlepszym skutkiem z usług biur informacyjnych, a rzec można, że im naród więcej umie cenić potrzebę zaciągania informacyi, tem zdrowsze są jego stosunki ekonomiczne.



38101

/2