

AMERYKA

MIESIĘCZNIK

POŚWIĘCONY POZNANIU AMERYKI I AMERYKANÓW WYDAWANY PRZEZ
AMERYKAŃSKO-POLSKĄ IZBĘ HANDLOWO-PRZEMYSŁOWĄ W WARSZAWIE

Rok pierwszy

Warszawa Wrzesień 1923

Nr. 8

TREŚĆ N-ru 8

Minister pracy rządu Amerykańskiego	<i>Frontispiece</i>
	STR.
J. BARTHEL-WEYDENTHAL — Eksport Polski do Stanów Zjednoczonych i widoki na przyszłość	5
T. SKARŻYŃSKI — Jak pracują w Ameryce	13
Stosunki ekonomiczne w Stanach Zjednoczonych	15
Kronika	18
F. G. WOJTASIAK — Banknoty amerykańskie	20
F. A. LISZEWSKI — English Language Supplement	22
Oferty i zapytania z Ameryki	23
M. H. SZPYRKÓWNA — Gwiazdy i dolary	24
Rozkład jazdy okrętów do Ameryki	27

Przedruki dozwolone jedynie za podaniem źródła

ADRES REDAKCJI I ADMINISTRACJI:
NOWY- ŚWIĄT 72, Pałac Staszica. Tel. 26-62

Redaktor przyjmuje we wtorki i piątki od 6 do 7
Rękopisów niezamówionych Redakcja nie zwraca



JAMES J. DAVIS
MINISTER PRACY RZĄDU AMERYKAŃSKIEGO.

EKSPORT POLSKI DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH I WIDOKI NA PRZYSZŁOŚĆ.

Poniższy raport Konsula Generalnego Rzeczypospolitej Polskiej w Chicago p. J. Barthel-Weydenthala i Kierownika wydziału ekonomiczno-handlowego p. T. Hoinko podajemy w tej pewności że każdy czytelnik potrafi wyciągnąć coś ciekawego dla siebie i, mamy nadzieję, również korzystnego.

Kwestja rozwoju handlu zagranicznego jest dla Polski rzeczą pierwszorzędnego znaczenia. Czynione obecnie próby eksportu na szerszą skalę nie wystarczają dla potrzeb wielkiego organizmu jakim jest nowoczesna Polska. Przedwojenny eksport z ziem polskich skierowany był przeważnie do Rosji i częściowo na południe Europy przez Wiedeń. Z chwilą przewrotu w Rosji najważniejszy nasz rynek zagranicznych został utracony na czas dłuższy.

A jednak Polska potrzebuje eksportu ażeby mieć czem zapłacić za import. Rząd Polski w zrozumieniu tej wielkiej potrzeby wymiany towarowej zawierał i zawiera umowy handlowe z szeregiem państw, przeważnie ościennych.

Niemniej jednak ważną rzeczą od umów jest organizacja przemysłu dla celów eksportowych, badanie rynków zagranicznych z punktu widzenia interesów polskich, zbieranie i udostępnianie naszym przemysłowcom konkretnych danych i udzielanie praktycznych rad i wskazówek.

W tym kierunku czyni się bardzo mało. Organizacja naszego eksportu nosi charakter jeszcze bardzo domowy. Rynków zagranicznych i możliwości handlowych nie znamy. Nasz aparat inwestycyjno-handlowy zagranicą istnieje na papierze.

Pisma donoszą, iż rozpoczęto pracę przygotowawczą do zawarcia umowy handlowej z Japonją. Jeśli wiadomość ta odpowiada rzeczywistości, muszą być po temu powody. Powstaje jednak pytanie dlaczego nie słychać o nawiązaniu wymiany towarowej ze Stanami Zjednoczonymi, które wbrew utartemu mniemaniu, posiadają rynek na nasze towary.

Nie mając doświadczenia w handlu zagranicznym obawiamy się zanadto morza i nieznanych krajów. Tą zrozumią u nas psychologicznie, „obawę przestrzeni“ zwiększa brak ścisłych informacji co do możliwości handlowych w obcych krajach.

Charakterystycznym jest, że pomimo posiadania w Stanach Zjednoczonych tak licznego

Wychodźstwa, znajomość nasza tego kraju jest bardzo słaba. Jest utartym prawie komunałem, że Polska nie posiada nic na eksport do Stanów Zjednoczonych. Opinia ta niezgodna z rzeczywistością, znajduje swe źródło w przesadnej „skromności“ i braku informacji. Rozejrzenie się w stosunkach amerykańskich i cyfry mówią co innego. Przedewszystkiem należy stwierdzić fakt, że zaczątki eksportu polskiego do Stanów Zjednoczonych istniały już przed wojną i istnieją obecnie.

Postaramy się przedewszystkiem odpowiedzieć na pytanie co i jak Polska wywozi już teraz do Stanów Zjednoczonych. Dane amerykańskiego Departamentu Handlu za lata 1920 i 1921 są pod tym względem ogromnie pouczające.

Całkowity eksport z Polski i Gdańska do Stanów Zjednoczonych wynosił w dolarach.

w 1920	\$739,114
w 1921	„894,064

Odnosne cyfry dla Czechosłowacji stanowiły:

w 1920	\$10,159,776
w 1921	„ 8,316,596

Po potrąceniu artykułów pochodzenia amerykańskiego i rzeczy do domowego użytku Polska

w 1920	\$647,907
w 1921	\$877,203

Czechosłowacja:

w 1920	\$ 10,135,642
w 1921	„ 8,309,874

Qgólnych danych za rok 1922 tutejszy Departament Handlu nie ogłosił.

Podług zawiadomienia amerykańskiego Konsula Generalnego w Warszawie, wartość towarów polskich zadeklarowanych na eksport do Stanów Zjednoczonych wynosiła w 1922 \$ 537,807. Cyfra ta jednak nie obejmuje Gdańska. Opierając się na urzędowych danych amerykańskich, Konsulat Generalny sporządził szczegółowy wykaz towarów z podaniem wagi i wartości wziętych do Stanów Zjednoczonych z Polski i Czechosłowacji w latach 1920, 1921. Analizując załączone dane statystyczne widzimy przedewszystkiem, że „import polski do Stanów Zjednoczonych nosi charakter zupełnie przypadkowy i nie zorganizowany.

Fachowych firm eksportowo-importowych, któreby zajmowały się handlem polsko-amerykańskim, niema ani w Polsce, ani tem bardziej w Stanach Zjednoczonych. Cały

ten nasz „eksport“ prowadzony jest przez ludzi przygodnych, najczęściej Polaków Amerykańskich, którzy zwiedzając „Stary Kraj“ przy sposobności starają się zrobić „interes“. Na liście polskiej jest wszystkiego po trochu, tak jak w małym sklepiku, przeważnie jednak artykuły „łatwe“, wolne od cła. Rzucają się w oczy artykuły o charakterze szmuglerskim. W 1920 r. złoto, diamenty, futra, przeważnie prawdopodobnie dochodzenia rosyjskiego.

Warto te dane porównać z odpowiednimi pozycjami wywozu Czechosłowackiego.

Złoto, i srebro.

	1920	1921
Polska i Gdańsk	\$10,852	\$526
Czechosłowacja	„ 8,205	3,650

Wyroby jubilerskie w ścisłym tego słowa znaczeniu.

Polska i Gdańsk	\$131	694,—
Czechosłowacja	„350,437	296,929

Diamenty.

Polska i Gdańsk	\$ 48,898	1,550
Czechosłowacja	„ 3,215	

Półdrogie Kamienie.

Polska i Gdańsk	—	\$ 3,730
Czechosłowacja	\$193,712	„ 139,807

Imitacja Drogich Kamieni.

Polska i Gdańsk	—	138
Czechosłowacja	\$686,053	„ 623,009

Futra niewyprawione wolne od cła.

	1920	
Polska i Gdańsk	301,360	379,077 szt.
	1921	
	71,055	243,884 „
	1920	1921
Czechosłowacja	2,540	2,738

Wyrobów jednak futrzanych nie mamy wcale, Czesi natomiast wywieźli do Stanów Zjednoczonych.

1910	\$120,220
1921	„ 56,500

Najbardziej obecnie popularnymi artykułami wywozu z Polski są pierze, puch grzyby suszone, szczecina, skóry i futra, książki polskie.

Pierze puch i surowiec.

Polska i Gdańsk	1920	\$9,387
	1921	25,885
	1922	42,282
zadeklarow. w Konsul. Ameryk. w Warsz.		
Czechosłowacja.	1920	\$5,703
	1921	31,190

Natomiast piór, kwiatów, i owoców sztucznych wywieziono z Polski w 1921 zaledwie za \$3.106 w porównaniu do \$200,547 w 1920 \$195,982 w 1921 z Czechosłowacji.

W bieżącym roku istnieje w Stanach Zjednoczonych zapotrzebowanie na pióra bazarzanie do kapeluszy kobiecych. Artykuł ten znajduje się w Polsce. Posiadając odpowiednie informacje nawiązane i stosunki, fabrykańci polscy mogliby liczyć na zbyt tego artykułu w Stanach.

Suszone grzyby przeznaczone są prawie wyłącznie dla obcokrajowców, amerykańanie używają grzybów marynowanych w puszkach i słoikach importowanych głównie z Francji.

Polska i Gdańsk	1920	\$17,578
	1921	160,686
	1922	96,205
(Wart. zadekl. w Konsul. Amer. w Warsz.)		
Czechosłowacja	1920	\$ 9,182
	1921	23,438

Francja w tym samym okresie eksportowała marynat grzybowych:

1920	\$ 1,062,832
1921	929,074

Szczecina jest jednym z najważniejszych artykułów naszecho eksportu.

Szczeciny sortowanej eksportowano

Polska i Gdańsk	1920	\$81,507
	1921	„ 96,093
	1922	60,638

(deklar. w Kons. Amer.)

Eksport szczeciny sortowanej z Czechosłowacji wynosi.

1920	\$24,516
1921	—
1922	—

Zmniejszenie eksportu tego artykułu z Czechosłowacji warto jednak zestawzić ze znacznym wzrostem wywozu wyrobów ze szczeciny jak szczotki, pendzle i t. d mianowicie:

1920	\$6,036
1921	23,580

Polska dotychczas szczotek nie wywozi. W roku 1922 wywieziono drobne ilości, przeważnie jako próbki.

Szczecina polska jest znacznie tańsza od innych, nawet niesortowana. Warto np. porównać następujące cyfry:

Funty		Dolary	
1920	1921	1920	1921
Polska i Gdańsk			
1,738	2,380	2,293	3,615
Chiny			
33,620	11,138	146,698	52,864

W roku 1921 eksport chiński przewyższał eksport polski pod względem wagi zaledwie 5-krotnie ale zato w cenie z górą 17-krotnie.

To samo zjawisko powtarza się ze szczecina sortowaną i oczyszczoną:

Funty		Dolary	
1920	1921	1920	1921
Czechosłowacja			
3,086	—	24,516	—
Niemcy			
53,235	49,751	208,470	188,941
Polska			
36,148	45,876	81,507	96,093

Stosunek eksportu Niemiec i Polski w 1921 wyrażał się jak następuje:

w funtach prawie 1 : 1
w dolarach „ 2 : 1

Tak rażąca różnica w cenie oznacza, że szczecina nasza jest w gorszym gatunku, a ściślej mówiąc jest gorzej oczyszczona, posortowana i wogóle nie odpowiadająca należycie wymaganiom tut. rynku.

Nie znamy wymagań tutejszego rynku i nie umiemy się do nich zastosować, co oczywiście obniża wartość naszego towaru. Istnieje wielkie prawdopodobieństwo, że część szczeciny polskiej, po odpowiednim spreparowaniu podług wymagań tut. rynku, eksportowana jest via Niemcy jako produkt, niemiecki.

Największym dostawcą szczeciny do Stanów Zjednoczonych są Chiny, zwłaszcza od czasu wyeliminowanej Rosji:

1920	3,318,731 funtów	\$ 6,004,419
1921	2,528,574 „	3,777,646

Książki Polskie są produktem ściśle obliczonym na klientelę wśród Wychodźstwa. Wobec coraz gwałtowniej szerzącej się amerykańskiej, oraz ze względu na małe zainteresowanie się naszego Wychodźcy poważniejszą lekturą polską — widoki na eksport książek są małe. Jeszcze ważniejsza jednak przeszkoda w spopularyzowaniu książki polskiej na wychodźstwie, jest to, że ceny kalkulowane przez księgarnie krajowe na książki polskie przeznaczone na eksport do Stanów Zjednoczonych są ogromnie wygórowane. Ceny w Polsce zwłaszcza w księgarstwie zaczynają dorównywać cenom na rynku międzynarodowym. Nakładanie więc przez naszych księgarzy specjalnego „podatku“ na książki przeznaczone dla Ameryki niema uzasadnienia i z punktu widzenia handlowego jest krótkowzroczne.

Eksport Polski i Gdańska książek i innych druków przedstawia się jak następuje:

1920	\$ 69.447
1921	120.470
1922	32.858 (dekl. w kons. Am. w Warsz.)

Należałoby zwrócić uwagę na możliwość eksportu ołówków. Poniższa tabliczka

przedstawia ogólną wartość importu ołówków i grafitów ołówkowych do Stanów:

1913	\$ 554.917
1918	6.569
1919	35.118
1920	255.578
1921	413.647

Pierwsze miejsce wśród dostawców zajmują tu Niemcy:

	Grosów	Dolarów
1920	147.192	\$ 196.365
1921	634.853	217.505

Na drugim miejscu stoi Czechosłowacja:

1920	29.012	78.809
1921	41.571	167.891

Polska nie wywozi nic.

Import cementu do Stanów wynosił:

1913	\$ 122.821
1918	1.185
1919	51.363
1920	1.229.421
1921	388.828

w 1913 głównymi dostawcami cementu do Stanów byli:

Chiny	\$ 11.199
Francja	14.516
Niemcy	93.781

W 1920 roku jedynym prawie dostawcą była Kanada, która wwozła za \$ 1.212.667. W 1921 Kanada wwozła za \$ 159.264, Belgia za \$ 88.802, Polska i Gdańsk za \$ 20.750 w porównaniu do \$ 4.919 w roku 1920.

Powyżej przytoczone cyfry stwierdzają, że wywóz z Polski do Stanów Zjednoczonych jest bardzo nieznaczny, czym tłumaczy się tak niewielka cyfra, czy nie posiadaniem odpowiednich towarów na eksport czy też raczej nieznanymi rynków zagranicznych, w tym wypadku Stanów Zjednoczonych i brakiem organizacji naszego aparatu eksportowego?

Sprawdźmy niektóre pozycje:

Naczynia kuchenne i stołowe:

Import do Stanów Zjednoczonych naczyń kuchennych, stołowych emaljowanych (metalowych) wynosił:

1913	\$ 667.486
1918	19.508
1919	66.604
1920	382.960
1921	367.502

Dostawcami są przeważnie: (r. 1921)

Niemcy	163.766
Swecja	82.169
Czechosłow.	47.337
Szwajcaria	41.565

Polska nic, pomimo że mamy wyborowe naczynia emaljowane.

Wyroby platerowane.

Nasze wyroby platerowane bez wątpienia znalazłyby chętnych nabywców gdybyśmy je zaprezentowali odpowiednio na tutejszym rynku.

Naczynia gliniane i kamienne nieozdobione:

W 1921 wywieziono ogółem za dol.: 429.140.

Anglja	304.013
Niemcy	36.506
Holandja	31.277
Czechosłow.	1.901

Naczynia gliniane i kamienne ozdobione:

W 1921 wwieziono za \$ 3.957.231

Anglja	\$ 3.011.880
Niemcy	202.782
Włochy	121.673
Holandja	95.563
Francja	53.163
Czechosł.	40.891
Polska i Gdańsk	15 (w 1920 — 1.937)

Nacz eksport tego artykułu mógłby także być bardziej rozwinięty.

Fajki i przybory do palenia:

Ogólny import fajek i przyborów do palenia wynosił w 1921 — \$ 776.218.

Anglja	\$ 395.478
Niemcy	103.452
Francja	79.283
Austrja	66.187
Czechosłow.	25.782
Polska i Gdańsk	10.265

Rękawiczki skórzane damskie:

Ogółem importowano w 1921 — \$ 12.56.627.

Największym dostawcą jest:

Francja	9.279.522
Niemcy	1.803.223
Włochy	671.375
Belgja	1.575.935
Anglja	186.355
Czechosłowacja	31.898

Polska i Gdańsk nic (w 1920 — \$ 2.795).

Nasiona. Różne gatunki nasion znalazłyby także rynek w Stanach Zjednoczonych. Import nasienia lnianego wynosił w r. 1921 \$ 20.439.201 przeważnie z Argentyny i Kanady.

Koniczyny czerwonej wwieziono w 1921 za \$ 2.357.551. Głównym dostawcą po wojnie jest Francja, która dostarczyła w 1921 — \$ 2.040.483.

Polska wwiozła za \$ 11.767.

Innych gatunków koniczyny wwieziono za \$ 2.746.977.

Kanada	1.553.281
Niemcy	515.570
Francja	473.947
Chile	47.035
Czechosłowacja	44.190
Polska i Gdańsk	1.658

Jeszcze bardziej rażącym przykładem możliwości polskiego eksportu do Stanów Zjednoczonych są nasiona buraków cukrowych. W 1921 wwieziono za \$ 1,514,726.

Holandja	638,916
Niemcy	563,718
Danja	306,795
Polska i Gdańsk	—
(w 1920 za \$ 5,739)	

Posiadamy wyborowe nasiona na wywóz. Stany zaś opierają cały swój przemysł cukrowy burakowy na imporcie nasion zagranicznych. Zdawałoby się więc, że jest możliwość nawiązania stosunków handlowych. Konsulat Generalny przedstawił w tej sprawie w ubiegłym roku specjalny raport. Sprawą tą zainteresowała się firma Borman i Lubiński. Dotychczas jednak, o ile wiadomo, nie nawiązano jeszcze stosunku.

Drzewo i wyroby z drzewa.

Nasz przemysł drzewny również mógłby liczyć na rynek zbytu w Stanach. Podkłady kolejowe znalazłyby chętnych nabywców. Przeciętą ceną wynosi około 60 C za sztukę. W roku 1921 wwieziono do Stanów Zjednoczonych podkładów za \$ 800,665.

Konsulat Generalny jest w posiadaniu zapotrzebowania na ten towar.

Drobny i na pozór nic nie znaczący artykuł, jak drewniane (sprężynowe) szczypczyki (Cloth-pins), używane do przymocowywania bielizny na lince w czasie suszenia. Artykuł ten w Ameryce ogromnie popularny. Przeciętą hurtowna cena tego artykułu jest 39—40 centów za jeden gross. Cło wynosi 15 c za gros. Odliczając więc na wydatki związane z importem do Ameryki około 5 c, biorąc pod uwagę zarobek pośrednika amerykańskiego około 3 c, pozostałoby dla polskiego eksportera około 15 c za jeden gros.

Pewien z tutejszych agentów interesuje się tym produktem i gotów jest kupować około 12 wagonów rocznie. Ponieważ wagon zawiera przeciętnie 10,000 grosów, wypadałoby rocznie około \$ 18,000. Artykuł ten importuje do Stanów Zjednoczonych Szwecja i Norwegja. Wartoby, ażeby nasi przemysłowcy zainteresowali się tą sprawą.

Import koszyków do Stanów Zjednoczonych w 1921 roku wynosił \$ 1,873,828:

Japonja	\$ 510,440
Hongkong	448,253
Chiny	271,889
Belgja	246,155
Niemcy	238,305
Czechosłowacja	34,654
Polska i Gdańsk	1,513

Dostarczone tu z Polski przypadkowo wyroby koszykarskie są najlepszym dowodem, że wywóz nasz nie jest zorganizowanym eksportem. Charakterystycznym jest mianowicie, używanie gwoździ — w zagięciach, co powoduje łatwe pęknięcia, zwłaszcza w czasie transportu i psuje ogólne wrażenie. Jest to napozór rzecz drobna i taka jest w istocie, gdyż łatwo ją usunąć, a jednak obniża ona wartość artykułu znacznie.

Wykończenie naszych koszyków dowodzi nieznajomości tutejszego gustu i jest niepraktyczne.

Ażeby pomyślnie wprowadzić artykuł na jakiś rynek, trzeba przede wszystkim dawać to, co się ludziom podoba i co odpowiada wymaganiom obcej klienteli. Bez badania więc tych zapotrzebowań i bez śliślejszej znajomości i zastosowania się do takowych — niema możliwości nawiązania stosunku handlowego.

Meble.

Następną znaczną możliwością, której nie potrafiliśmy dotąd wyzyskać — są meble, a zwłaszcza meble gięte. W 1921 r. Stany Zjednoczone importowały mebli za \$ 1,808,900.

Największym dostawcą mebli jest obecnie Czechosłowacja. Poniższa tabliczka podaje ważniejsze cyfry, dotyczące importu mebli do Ameryki 1921 r.

Czechosłowacja	\$ 496,027
Anglja	377,164
Francja	229,171
Hongkong	224,704
Niemcy	68,303
Kanada	67,404
Austria	14,847
Polska i Gdańsk	6,427

Rynek na meble w Stanach Zjednoczonych jest ogromny. Największym ośrodkiem handlu meblami jest Chicago. W lecie b. r. ma się odbyć wystawa mebli w Chicago. Gdyby w kraju wiedziano wczas o takich sposobnościach i umiano je odpowiednio wykorzystać — cyfra naszego eksportu byłaby znacznie większa. Sądząc z danych Konsulatu Amerykańskiego w Warszawie, fabrykanci mebli w Polsce zaczynają już

oceniać możliwość tutejszego rynku. W 1922 roku zadeklarowano bowiem na wywóz do Stanów Zjednoczonych mebli na sumę \$ 37,037, przeważnie krzesel giętych.

W roku 1921 importowano do Stanów Zjednoczonych zabawek za \$ 7,107,408. Największym eksporterem są Niemcy, Japonja, Francja, Anglja, Szwajcarja i Czechosłowacja.

Poniższa tabliczka ilustruje import zabawek, podlegających opłacie cła.

Niemcy	\$ 3,769,806
Japonja	961,469
Francja	281,724
Anglja	218,335
Czechosłowacja	127,742
Polska i Gdańsk	469

Obecnie w 1922-23 nałożono wysokie cło na zabawki, dochodzące do 70%, pomimo tego jednak nie ulega wątpliwości, że przy odpowiedniej organizacji i znajomości tutejszego rynku możnaby z Polski wywozić zabawki na szeroką skalę.

Zapałki.

Import zapałek do Stanów Zjednoczonych przedstawiał się jak następuje:

1913	\$ 730,170
1918	3,675,728
1919	1,249,452
1920	912,136
1921	1,291,610

W roku 1921 następujące między innymi kraje eksportowały ten artykuł do Stanów Zjednoczonych:

Szwecja	729,645
Norwegja	291,586
Japonja	168,452
Danja	48,504
Finlandja	26,335
Czechosłowacja	2,891

Import zapałek czzechosłowackich znacznie wzrósł w 1922—1923 r.

Wyroby włókiennicze.

Przechodzimy wreszcie do wyrobów włókienniczych. Import wyrobów bawełnianych do Stanów Zjednoczonych wynosił w 1921 r. przeszło 75,000,000 dol.

Tkanin bawełnianych farbowanych w sztukach importowano w 1921 r. ogółem za dol. 11,552,492.

Z Czechosłowacji za dol.	87,897
z Austrii	„ „ 8,014
z Polski	„ „ —

Największymi dostawcami tego artykułu są: Szwajcarja, Anglja, Japonja.

Tkanin drukowanych w 1921 importowano za dol. \$ 3,241,521, przeważnie z Anglii, Szwecji, Francji i Japonii.

Czechosłowacja wywozła za dol. 10,624, Polska nic.

Tkanin kolorowanych innych gatunków.

Importowano za dol. 5,885,307:

Czechosłowacja	\$ 56,515
Austrja	8,056
Polska	—

Chusteczek do nosa i szalików sprowadzono za \$ 2,675,050, przeważnie z Irlandji.

Czechosłowacja	3,671
Polska	7

Pozatem z Czechosłowacji eksportowano do Stanów w roku 1921:

Koronek	\$ 1,063
Firanek	147
Innych wyrobów koron- kowych i haftów	6,846
Innych tow. bawełnianych	18,918

Pluszów i welwetów importowano do Stanów Zjednoczonych ogółem:

1913	2,576,440
1918	354,356
1919	593,147
1920	1,115,295
1921	256,295

Artykuł ten, który mówiąc nawiasem, posiadamy w gatunkach wyborowych, mógłby liczyć na szeroki zbyt wśród wychodźstwa polskiego i wogóle emigracji europejskiej, która lubuje się w tym artykule.

Ogółem wwieziono do Stanów w 1921 r. wyrobów bawełnianych za dol. 75,430,495.

Z Czechosłowacji	za \$ 329,938
z Austrji	„ 120,969
z Polski i Gdańska	„ 150

Nie możemy w tym wypadku chyba tłumaczyć się nieposiadaniem odpowiednich towarów na eksport. Fabrykanci łódzcy skarżą się na brak rynków zbytu. Obecnie — kwiecień — Łódź przechodzi bardzo ostry kryzys, spowodowany przedewszystkiem brakiem rynków zbytu. Dziwnem jest, dlaczego dotąd nie poczyniono nic w celu nawiązania stosunku handlowego ze Stanami Zjednoczonymi, przedstawiającymi ogromnie pojemny i wszechstronny rynek.

Podobna sytuacja jest z wełną. W 1921 importowano do Stanów Zjednoczonych dywanów (carpets and rugs) za dol.

5,586.594. Największymi dostawcami są Persja i Chiny, pozatem następujące kraje:

Francja	57,730
Szkocja	41,269
Czechosłowacja	25,139
Austrja	23,100
Polska i Gdańsk	2,007

Innych gatunków wyrobów dywanowych wwieziono w 1921 za dol. 2,152,780, przeważnie ze Szkocji (dol. 1,073,692). Kanady (406,455), Anglii (499,827).

Na czwartym miejscu stoi Czechosłowacja, 43,569, Polska nic.

Nasze kilimy, przypominające poniekąd tut. wyroby indjańskie, w których amerykańanie się lubują, przy umiejętnej prezentacji artykułu i organizacji dostawy, znalazłyby chętnie nabywców.

Tkaniny wełniane.

Ogółem importowano w 1921 za dol. 9,312,956. Poza Anglią, Szwecją, Irlandją, które razem dostarczały przeszło 7,500,000, col. następujące kraje importowały:

Francja	\$838,642
Belgia	455,399
Niemcy	139,115
Czechosłowacja	83,153
Polska	10 (dziesięć) dol.

Tkaniny na ubrania kobiece i dziecięce.

Ogółem sprowadzono w 1921 za \$2,315,219.

Anglja	\$1,316,219
Francja	794,206
Czechosłowacja	3,658
Polska	nic

Pozatem importowano ubrań (wearing apparel) za dol. 6,304,614.

Anglja i Szkocja	\$5,525,000
Francja	299,845
Niemcy	233,009
Austrja	24,659
Czechosłowacja	23,010
Polska i Gdańsk	604

Inne wyroby wełniane.

Ogółem na dol. 2,253,717.

Czechosłowacja	\$18,818
Polska	nic

Zgodnie z danymi Konsulatu Amerykańskiego w Warszawie w 1921 r. zadeklarowano na wywóz z Polski do Stanów Zjednoczonych różnych wyrobów tekstylnych na ogólną sumę \$27,618. Wskazywałoby to na zrozumienie przez naszych eksporterów możliwości wywozu do Stanów Zjednoczonych.

Rozpatrując możliwość wywozu naszych towarów włókienniczych do Stanów Zjednoczonych, należy zwrócić szczególną uwagę na wyroby półwełniane, które wszak są poniekąd naszą specjalnością. W Stanach Zjednoczonych rozwinięty jest na olbrzymią skalę fabryczny wyrób gotowych ubrań, (New York i Chicago), zwłaszcza w tańszym gatunku. Nie ulega wątpliwości, że nasze wyroby półwełniane nadawałyby się znakomicie dla tego celu. Później następujące artykuły przedstawiają możliwość eksportu: tanie pończochy i skarpetki, tanie trykotarze, krawaty jedwabne i ze sztucznego jedwabiu.

Ten ostatni artykuł, który wyrabiamy w Polsce, i który przed wojną wywoziliśmy do Rosji, znajduje olbrzymie zapotrzebowanie w Stanach Zjednoczonych. Trzeba pamiętać, że w tym kraju, każdy mężczyzna bez względu na jego stanowisko społeczne, nosi krawat.

Austria wywoziła „wytworów z jedwabiu“ (przeważnie prawdopodobnie krawatów) w:

1920 za	\$83,086
1921 „	43,119
Czechosłowacja	
1921 za	1,672
Niemcy	
1920 „	189,153
1921 „	72,460

Wogóle trzeba stwierdzić, że nasze wyroby włókiennicze zwłaszcza gatunki tańsze, znalazłyby bardzo dobry rynek w Stanach Zjednoczonych. Dziwnem jest zaiste, dlaczego dotąd nic nie uczyniono ażeby wprowadzić nasze towary tekstylne na tujejsze rynki. W handlu liczyć musimy nie na milionerów, tylko na małych, milionowych odbiorców. Dla tej właśnie rzeszy nasz towar odpowiadałby w zupełności.

Przeglądając uważnie załączone wykazy artykułów eksportowych w 1920 i 1921 z Polski i Gdańska i Czechosłowacji, widzimy, że eksport Czechosłowacki przewyższa nasz pod względem ogólnej wartości towarów, ich różnorodności i ilości artykułów w przerobionym stanie. Wywóz Czechosłowacji jest zorganizowanym eksportem, świadomym swych zadań i znającym dokładnie rynek zbytu.

Do jakiego stopnia eksport Czechosłowacji jest handlowo „czuły“ na potrzeby rynku zagranicznego i jak doskonale jest przygotowany do swej roli dostawcy, wskazuje fakt, że Czechosłowacja potrafiła sprzedać w Stanach Zjednoczonych w czasie „głodu cukrowego“ w 1920 roku za

\$320,918, cukru burakowego i co jeszcze charakterystyczniejsze za \$442,200 cukru trzcinowego.

W przeciwstawieniu do eksportu Czechosłowackiego nasz wywóz, jak już wyżej zauważyliśmy, nosi charakter zupełnie dorywczy i nie zorganizowany. Naogół biorąc my wywozimy surowce i półfabrykaty, „wykorzystując“, jedynie przemijającą „taniłość“ naszych produktów. Czesi natomiast eksportują gotowe artykuły starając się zdobyć tujejszy rynek na stałe. Wywóz Czechosłowacki jest „prawidłowym“ eksportem, nasz wywóz w pewnym stopniu szmuglerstwem i paskarstwem. Wywóz futer z Polski i kamieni drogocennych, dokonywany był przeważnie przez żydów, obywateli amerykańskich, którzy w 1920 tłumnie do Polski zjeżdżali pod płaszczykiem „sprowadzania krewnych“.

Jak już powiedziano wyżej, eksport Czechosłowacki i Polski wynosił w 1921 r. jak następuje:

Czechosłowacja \$8,318,596

Polska i Gdańsk 864,064

Z powyższych ilości podległo opłacie cła \$7,926,785, czyli 95,31% eksportu Czechosłowackiego, \$409,669, czyli 45% 84% eksportu Polsko-Gdańskiego.

Eksport Polski do Stanów Zjednoczonych stanowił w 1921 roku 0,04% ogólnego importu. Czechosłowacki 0,33%, Wyspy Angielskie (Anglia, Szkocja i Irlandja) 9,52%.

Zaznaczyć na tym miejscu należy, że prawdopodobnie, pewna część naszych towarów jest eksportowaną do Stanów Zjednoczonych pod firmą niemiecką i austriacką.

Eksport nasz jest tak minimalny, nie dlatego, że niemamy odpowiednich towarów na wywóz do Stanów, ale dlatego, że nie umiemy eksportować. Wszak nawet nasz eksport drzewa w znacznym stopniu dokonywany jest nie przez eksportów, ale przez zagranicznych kupców, którzy w tym celu przysyłają do Polski swoich agentów. Nawet fachowi nasi eksporterzy nie stoją na wysokości zadania.

Należy zwrócić szczególną uwagę na to, że stosunki nasze ze Stanami Zjednoczonymi są in „Statu nasuendi“. Każdy nasz krok, każde załatwienie interesu jest bacznie śledzone. Amerykanie w przeciwieństwie do tego co się u nas często daje słyszeć stosują w interesie i w życiu zasadę „fair play“ uczciwej gry. Stosują to do siebie i wymagają tegoż od innych. Każdy interes handlowy powinien być załatwiony przez nas uczciwie i dokładnie, powie-

dzielibyśmy pedantycznie, ale przedewszystkiem uczciwie, bo Amerykanin chętnie uwzględni brak doświadczenia zwłaszcza początkującego, ale nie da się naciągnąć i oszustwa nie wybaczy.

Następna rzecz, na którą należy zwrócić uwagę naszych eksporterów jest kwestja cen na eksport do Stanów Zjednoczonych. Istnieje u nas fałszywe wyobrażenie, powstałe w rezultacie nienormalnych stosunków walutowych, że, dla Ameryki, Kraju dolarów, żadna cena nie zawyżsoka. Trzeba pamiętać tą prostą prawdę, że „w kraju dolarów“ nie tylko zarabia się, i płaci się w dolarach, że siła kupna przeciętnego konsumenta, jakkolwiek wyższa znacznie od siły kupna mieszkańca zdeorganizowanej Europy, nie jest wszakże zbyt wysoka. Trzeba także wiedzieć, że różnica pomiędzy cenami hurtowymi a detalicznymi w Stanach Zjed. jest o wiele większa aniżeli u nas, to znaczy, że jakkolwiek dany artykuł w detalu wysoko jest ceniony, w hurcie posiada stosunkowo nie wielką wartość. Nasz eksporter nie powinien marzyć o cenach detalicznych, ale powinien swój towar kalkulować na podstawie cen hurtowych, biorąc także pod uwagę wysokie zazwyczaj cło obowiązujące w Stanach, no i koszta przewozu. Dobry zarobek jest możliwy, ale nie jakieś nadzwyczajne zyski. Ładanie niepomierne wygórowanych cen wywołuje tylko uśmiech na ustach amerykańskiego importera, ale do nawiązania stosunków go nie zachęca. Podstawową zasadą handlu jest kupować tam gdzie taniej, a sprzedawać tam gdzie najdrożej, w krajach o wysokiej walucie. Przez nawiązanie stosunków handlowych ze Stanami Zjednoczonymi posiadlibyśmy solidny i pojemny rynek, gwarantujący stały zbyt dla naszych towarów. Wpłynęłoby to dobroczynnie na rozwój naszego przemysłu, zabezpieczając go w znacznym stopniu od ujemnych skutków wahań na rynku wewnętrznym i rynkach zagranicznych tego typu jak Rumunja. Korzyści z nawiązania stosunków handlowych ze Stanami Zjed. są oczy-

wiste, możność w zrozumieniu posiadania odpowiednich towarów istnieje, jeżeli więc nic prawie nie wywozimy, wina musi leżeć po naszej stronie. Przyczyna tego stanu jest:

1^o Bardzo słaby wogóle rozwój naszego eksportu.

2^o Brak należytej organizacji maszyny eksportowej.

3^o Brak informacji o rynkach zagranicznych i możliwościach handlowych dla naszych towarów.

4^o Brak aparatu informacyjno-handlowego zagranicą to jest należycie postawionych wydziałów ekonomiczno-handlowych przy naszych konsulatach.

Brak jednak przedewszystkiem ludzi. Trzeba ze Stanów przyjechać i zbadać dokładnie rynki, możliwości i sposoby, nawiązywać stosunki, wchodzić w bezpośredni kontakt z tutejszymi kupcami, pokazać im ten polski towar, że naprawdę istnieje, że jest dobry. Nie Ameryce na nas, ale nam na Ameryce zależy. Mówi się zazwyczaj o tem, że nie stać nas na takie wyjazdy, a jednak dziesiątki (dosłownie) ludzi przyjeżdża tu stale z Polski w różnych misjach, przeważnie o charakterze politycznym i dla zebrania funduszków na różne cele, przeważnie partyjne. Jeżeli więc na takie „polityczne“ wycieczki znajdują się pieniądze, powinny się znaleźć pieniądze na wyjazdy w celach nawiązania stosunków ekonomiczno-handlowych, bo one są podstawą w państwie nowoczesnem. Gdyby zamiast owych wysłanników przybyli tu prawdziwi kupcy i przemysłowcy, nietylko handel i przemysł polski, ale i Polska skorzystałaby z tego niepomiernie więcej.

Muszą przyjechać kupcy — bo przez kancelarję interesów się nie robi.

Oczywiście współpraca konsulatów polskich jest konieczna jako dopełnienie. Doskonały wzór takiej twórczej, żywej współpracy znajdujemy w konsulatach amerykańskich, które odgrywały i odgrywają bardzo wydatną rolę w rozwoju handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych.

PRZY KORZYSTANIU Z OGŁOSZEŃ
PROSIMY POWOŁYWAC SIĘ NA

„Amerykę”

JAK PRACUJĄ W AMERYCE?

Każdego, kto pozostawał w Ameryce dłużej, aby przypatrzeć się tamtejszemu życiu, musi uderzyć wielką intensywność pracy ludzkiej. Nietylko siła, ale i rozmach, nietylko rozmach, ale i planowość. I to wszystko przy zupełnej pogodzie umysłu, nawet powiedziałbym z akompaniamentem dobrego humoru. Widzi się tam, że praca nie jest przekleństwem, chociaż bardzo często widzi się ludzi pracujących w nader ciężkich warunkach.

Mówiąc o pracy mam na myśli nietyle pracę fizyczną w fabrykach i kopalniach, ale raczej pracę umysłową, zawodową, wogóle to wszystko, co się widzi w handlu lub w przemyśle tam, gdzie głowa pracuje więcej niż ręce.

Amerykanie lubią pracować. Podniętą do pracy i do ciągłych wysiłków nie jest obawa przed niedostatkiem, ale nadzieja wybicia się, przeświadczenie, że nagroda ich nie minie. Życie daje im cały szereg przykładów tego. Bo czemu wytłumaczyć sobie powodzenie Schwaba, który zaczął jako robotnik w stalowni za 3 dolary dziennie, a dziś jest prezesem największej organizacji stalowej w świecie, jeżeli nie usilną pracą. Rockefeller zaczął swą karierę jako chłopiec u „kupca“ za 25 dolarów miesięcznie. Ford, pracując w fabryce Edisona, nocami pracował nad budowaniem swego motoru. Woolworth również rozpoczynał swą karierę u kupca na posyłki. To samo Limanx Gage, minister skarbu Mc. Kinley'a. Rosenwaid dyrektor największej w świecie firmy „mail order business“ robiącej transakcje tylko przez pocztę na setki milionów dolarów, uczył się nocami, aby wypełnić luki w swym wykształceniu. To samo robił Vanderlip, był prezes National City Bank.

Nic dziwnego, że widząc naokoło siebie takie fakty wybicia się jedynie dzięki usilnej pracy, Amerykanin pracuje chętnie i z zapałem. Wie on, że nagroda go nie minie, że wysiłki jego zawsze będą ocenione i że sposobność do posunięcia się o jeden szczebel wyżej zawsze się znajdzie.

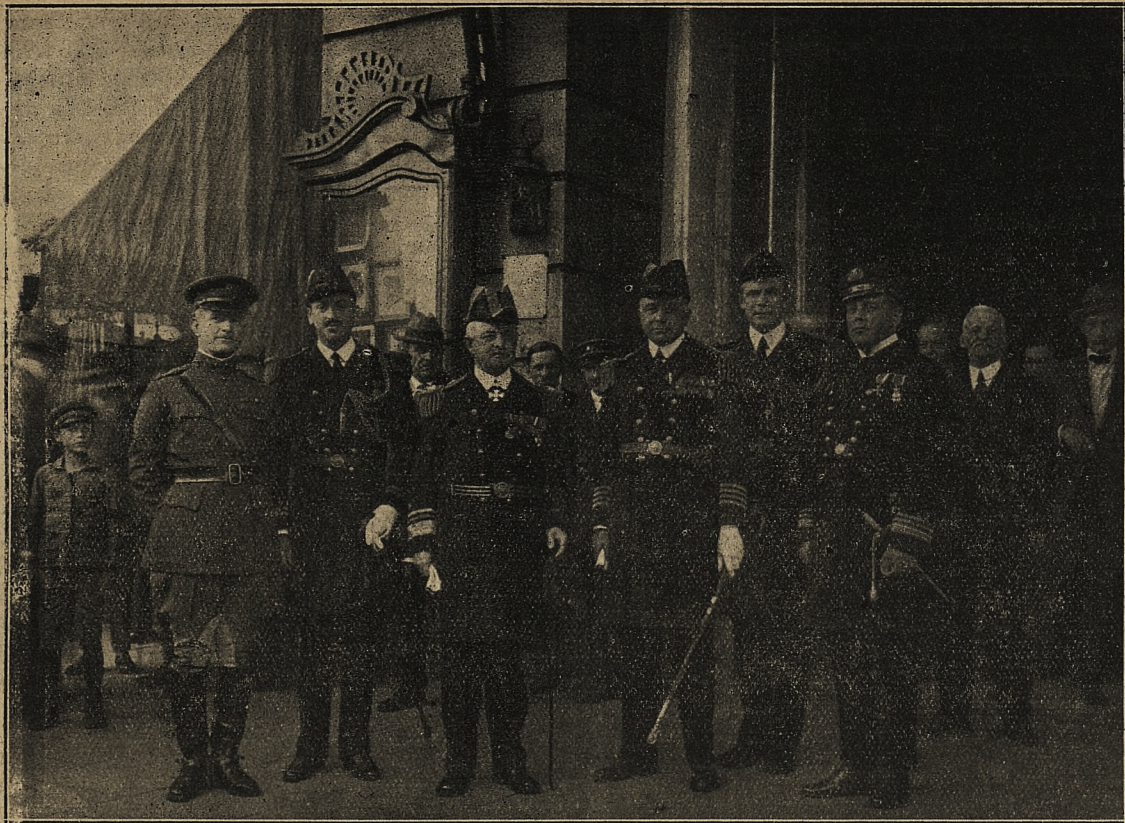
Pozatem ma on przeważnie pracę ułatwioną czy to przez swych poprzedników, czy też przez tych, których zadanie polega specjalnie na szukaniu łatwiejszych dróg, tego, co w Ameryce nazywa się „short cuts“. Chodzi o skorzystanie z doświadczenia innych, aby nietylko uchronić się od robienia popełnianych przez nich błędów, ale udoskonalic nawet te sposoby uznane przez nich jako wystarczające. Bo niema tak dobrych rzeczy, któreby nie można

było jeszcze ulepszyć. Pisali ludzie piórem, nie wystarczało to Amerykaninowi więc wynalazł maszynę do pisania. Stenografowali ołówkiem, obecnie i to robi maszyna. I na tem napewno jeszcze nie koniec. To doskonalenie pracy i metod jest bardzo charakterystyczne dla Ameryki. Wielkie firmy posiadają specjalne wydziały, których zadanie polega wyłącznie na uczeniu innych jak należy pracować. Dotyczy to w pierwszym rzędzie pracy fizycznej, ale rozciąga się na pracę umysłową.

Pracownik wykonywa pewną czynność w sposób i przy pomocy narzędzi i metod, jakie mu pokazano i narzucono. Staje się on takim samem narzędziem, które tylko pewne czynności może spełniać, ale zafo spełnia je szybko i możliwie dokładnie. Im prościejsza jest czynność, tem szybciej i lepiej można ją wykonać, tem taniej kosztuje osiągnięty rezultat. A na tem wszak polega zasada „efficiency“: osiągnąć pożądaną cel najmniejszym kosztem i najsłabszym wysiłkiem.

Pamiętając o tej zasadzie, łatwo zrozumiemy pewne rzeczy, które napozór wydają się nam niesłuszne.

Weźmy chociażby taki przykład jak załatwianie korespondencji w dużej instytucji handlowej. W takim chociażby National City Bank. Wychodzimy z zasady, że list musi być załatwiony szybko. Musi więc dojść uatychmiast do rąk tego, kto na niego może najlepiej odpowiedzieć, a więc nietylko do pewnego wydziału, ale nawet do pewnego pracownika w tym wydziale. Wie on odrazu, co należy odpowiedzieć i odpowiednio załatwia go, nie pytając się o zdanie czy też pozwolenie swego przełożonego. Jest to daleko posunięta zasada autonomiczności wydziałów i podziału pracy. List ten nie idzie nawet do podpisu dyrektora, bo i po co. Ten, kto go załatwił, kto go napisał, ten podpisuje. On jest odpowiedzialny za całą robotę. Mechanicznie pisanie listów odbywa się również zupełnie inaczej niż u nas. Dyktuje się go stenografistce, a ta przepisuje go natychmiast i wysyła. List taki nie czeka „do poczty“ ale zaraz idzie w świat. Nie wciąga się go również do żadnego wychodzącego dziennika, ani nie kopjuje. Napisany jest z dwoma kopjami odrazu: jedna pozostaje w teczce z oryginalnym listem w danym wydziale, a druga, opatrzona w notatkę, gdzie się znajduje oryginał, idzie do ogólnego archiwum.



OFICEROWIE FLOTY WOJENNEJ AMERYKAŃSKIEJ PRZED HOTELEM „BRISTOLEM“
MAJOR MOORE, ATTACHE WOJSKOWY POR. HUNTER, ADMIRAL ANDREWS, KAPT. KLEEMAN,
POR. POWELL I KOMMANDOR FRANKOWSKI.

Stosunki ekonomiczne w Stanach Zjednoczonych.

Kauczuk.

I drugi surowiec, spożycie którego wzmożło się niesłychanie i stoi w związku bezpośrednim ze wzrostem produkcji i użycia samochodów, zwrócił na siebie specjalną uwagę sfer miarodajnych. Mamy na myśli kauczuk, którego konsumpcja skoncentrowana jest przeważnie w Stanach Zjednoczonych, produkcja zaś leży kompletnie poza wpływami Stanów Zjednoczonych, będąc ześrodkowana w posiadłościach brytyjskich lub w posiadaniu kapitału brytyjskiego. Sekretarz Handlu Hoover podniósł sprawę zależności przemysłu par excellence amerykańskiego od obcych źródeł produkcji surowca i uzyskał specjalne kredyty na zbadań całej sprawy i na porównawcze przedstudjowanie rozmaitych źródeł pochodzenia kauczuku, szczególnie znajdujących się poza sferą wpływu, jak politycznego, tak i ekonomicznego, W. Brytanji. Cena kauczuku

spadła wprawdzie mocno, z 99.5 centa za funt w Nowym Yorku w styczniu 1916 r. do 12.8 centa w lipcu 1921 r., lecz w ciągu 1922 r. wykazała nową tendencję zwykłą, dochodząc do 27.5 centa w grudniu tegoż roku. Spożycie kauczuku przez fabryki opon samochodowych w 1921 r. stanowiło 215.064,000 funtów, a w 1922 r. 337.613,000 funtów. Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że, mając w pamięci olbrzymie wahania się cen na kauczuk w niedalekiej przeszłości, zaniepokojeni producenci opon gumowych z trwogą patrzą w przyszłość, mając do czynienia z surowcem, zupełnie od nich niezależnym.

Automobile.

Produkcja samochodów w 1922 r. podniosła się do 2.316,641 sztuk wozów pasażerskich, 236,432 sztuk wozów ciężarowych, wobec 1.435,161 sztuk pierwszych i 147,009 sztuk drugich w 1921 r. Sprzedaż motorów i ak-

cesorji automobilowych podniosła się jednocześnie z 238.423,000 w 1921 r. do 420.326,000 w 1922 r.

Lokomotywy.

Produkcja lokomotyw przedstawia się jak następuje według danych trzech największych przedsiębiorstw parowozowych (w sztukach):

	Dla wewn. użytku	Na wywóz	Razem
1919 r.	1,862	904	2,766
1920 r.	1,316	966	2,282
1921 r.	830	563	1,393
1922 r.	1,066	218	1,284

Fabryki lokomotyw i warszaty okrętowe zwykle wchodzą w fazę pomyślnej konjunktury dopiero po tem, jak wszystkie inne gałęzie przemysłu już w nią wstąpiły. W danym wypadku, zaznaczyć wypada, produkcja na rynek wewnętrzny w 1922 r. przewyższa już produkcję na rynek zewnętrzny 1921 r. Jeżeli ogólna cyfra produkcji jednak 1922 r. jest mniejsza od odnośnej cyfry 1921 r., to odnieść to należy na zmniejszenie znaczne produkcji na wywóz. Poprzednie wysokie cyfry parowozów amerykańskich na wywóz były uwarunkowane rozpaczliwym wprost stanem taborów kolejowych wszędzie po wojnie i trudnościami, związanymi z przejściem wielkich zakładów parowozowych europejskich od produkcji wojennej do normalnej swej produkcji pokojowej. Wątpić należy, czy, wobec różnic walutowych z jednej strony, a wzrastającego zapotrzebowania wewnętrznego, z drugiej, eksport lokomotyw amerykańskich dojdzie odrazu do cyfr 1919 i 1920 r. Stwierdzić jednak należy, że eksport ten, który przed wojną ograniczony był do krajów ościennych, jest już obecnie czynnikiem, z którym rynek światowy zawsze się będzie musiał liczyć, gdyż tutejsze fabryki lokomotyw stworzyły organizacje zagraniczne i będą wolno, lecz stale, pusuwały swój wywóz, normując go w stosunku do stanu zapotrzebowania wewnętrznego i regulując w ten sposób swą produkcję. Bardziej, niż cyfry tablicy, o prawie stanu przemysłu parowozowego mówią liczby zamówionych, a niewykonanych jeszcze parowozów: w końcu grudnia 1921 r. w portfelach przedsiębiorstw parowozowych znajdowały się zamówienia na 265 sztuk lokomotyw, w końcu grudnia 1922 r. już na 1,592 sztuki.

Budowa statków.

Zadnych dotąd oznak poprawy nie widzimy w przemyśle okrętowym. W sprawozdawczym roku przemysł ten był zajęty prawie wyłącznie budową drobnych statków:

cały tonaż nie przewyższa 321,542 tonny, przy 1,044 sztuk statków, wobec 1.263,984 tony—1,094 sztuki w 1921 r., 2.860,725 tony—1,783 sztuki w 1920 r., oraz 4.258,141 t.—2,363 szt. w 1919 r. Budownictwo okrętów rozwinęło się w Stanach Zjednoczonych dopiero z wojną, przytem rowinęło się odrazu w sposób isticie amerykański: przeciętna roczna w pierwszym piętnastoleciu bieżącego stulecia nie przewyższała 400,000 t. w 1916 r. wypuszczono tylko 325,413 tonn, w 1917 r. 664,479 t., a w 1918 r. 1.300,868 t. Taki gwałtowny wzrost musiał bezwarunkowo siłą rzeczy zostać zahamowany, gdy nastąpił przełom w ogólnej konjunkturze gospodarczej, gdy frachty od stycznia 1920 r. do października 1922 r. spadły o 77.3^o%, gdy większość towarzystw żeglugowych pobankrutowała i, gdy kilka tysięcy statków należących do United States Shipping Board od dwóch lat prawie stoi bezczynnie na kotwicy. Spodziewać się jednak należy, że z ogólną poprawą stanu gospodarczego i w tej dziedzinie przemysłu powoli zacznie się pewne polepszenie.

Przędalnictwo.

Znaczne ożywienie dało się zauważyć w przemyśle przędzalniczym. Spożycie bawełny przez fabryki tekstylne podniosło się z 5.407,375 bel w 1921 r. do 6.089,540 bel w 1922 r. Spożycie wełny z 529.495,000 funtów do 654.125999 funtów. Ceny bawełny spadły z poziomu 41.50 centa za funt w kwietniu 1920 r. (spot middling New Orleans) do minimum 11.00 centów w czerwcu 1921 r. Spadek ten, bardziej niż spadek cen wszelkich innych produktów, wywołał popłoch i panikę, uwarunkował wznowienie działalności t. z. *war Finance Corporation* celem finansowania plantatorów i powołał do życia szereg *ad hoc* stworzonych w południowych stanach kooperatyw i instytucji kredytowych dla pomocy producentom bawełny. Od lipca 1921 r. widzimy stały wzrost cen, które w końcu 1922 roku osiągnęły poziomu 25.44 centa, a w styczniu r. b. 27.5 centa, z jawną tendencją zwiększenia. Jak wojna zmieniła pojęcie wartości, oraz sam zmienik ostatnich, najlepiej może być zilustrowane na przykładzie bawełny. Przed wojną uważano za wysoką cenę 14.6 centa za funt, notowaną 1 stycznia 1910 r., za niskie uważane były ceny 6.6 centa 1 stycznia 1915 r., lub 8.4 centa 1 stycznia 1912 r. Obecnie zaś ceny, wprost podwójnie w stosunku do przedwojennych, nietylko nie przerażają nikogo, lecz są uważane za zupełnie umiarkowane i dające pole do dalszego wzrostu.

Cena wełny po spadku z poziomu 100.00 centów za funt (Ohio fine delaine unwashed) w marcu 1920 r. do 33.00 centów we wrześniu 1921 r., zaczęła się podnosić stopniowo i doszła w grudniu 1922 r. do 57.50 centa, z dalszą tendencją zwyżkową.

Papier.

Produkcja papieru, stanowiącego jedną z poważnych gałęzi przemysłu amerykańskiego, przedstawia się według danych *Federal Trade Commission* w następujący sposób (w tys. ton):

	Do gazet	Książkowi	Karton	Do opak.	Listo- wy	Razem
1919 r.	1375	915	1950	694	344	5277
1920 r.	1512	1104	2313	832	389	6151
1921 r.	1226	726	1665	652	243	4511
1922 r.	1448	893	1971	761	330	5403

Dane co do tej dziedziny przemysłu wykazują zgodnie ze wszystkimi cyframi, przytoczonymi wyżej, powrót do pomyślnej fazy konjunktury ogólnej.

Produkty rolnicze.

Następująca tablica daje pojęcie o produkcji rolniczej za ostatnie cztery lata według *Bureau of Market and Crop Estimates* (w tysiącach):

	1919 r.	1920 r.	1921 r.	1922 r.
Pszenvica, bu	968,278	833,027	814,905	856,211
Kukurydza „	2,816,318	3,208,584	3,068,569	2,890,712
Owies „	1,184,030	1,496,281	1,078,341	1,215,496
Jęczmień „	147,608	189,332	154,946	186,011
Zyto „	75,542	60,490	61,675	95,497
Ryż „	41,965	52,066	7,612	41,965
Ziemniaki „	322,867	403,296	361,659	451,185
Siano, ton	104,770	105,315	97,770	112,791
Bawełna bel	11,421	13,440	7,934	9,964
Tytoń ft.	1,465,481	1,582,225	1,069,963	1,324,840
Cukier b. „	1,521,900	2,180,242	2,040,978	1,382,000
Cukier t. „	561,796	338,254	648,861	482,752
Jabłka bu	142,086	223,677	99,002	203,628
Brzoskwinie „	53,178	45,620	32,602	56,705
Pomarańcze sk.	22,528	29,700	20,300	24,900

Pszenvica.

Ceny pszenicy stoją wciąż jeszcze na stonkownie niskim poziomie. Jak wiadomo, normalną ceną pszenicy uważany jest \$ 1.00 za buszel i w swoim czasie była tendencja, zupełnie rozumie się, teoretycznej natury, stabilizowania cen na tym poziomie, drugimi słowy wprowadzenia naturalnego miernika cen. W 1920 r. w maju cena ta doszła do poziomu \$ 2.98 za buszel, w 1921 r. w grudniu spadła do \$ 1.18, w 1922 r., po chwilowej zwyżce, w sierpniu i we wrześniu

wahała się w granicach teoretycznej normy \$ 1.05—\$ 1.07, ku końcowi roku podniosła się znowu i w styczniu r. b. notowała się (No. 2 Red Winter Chicago) \$ 1.26 za buszel. Jest rzeczą wątpliwą, by ceny utrzymały się na tym poziomie, ze względu na znaczne zwiększenie zapasów, które z 43.063,000 buszli w sierpniu 1922 r. podniosły się do 140.760,000 ku końcowi stycznia r. b. Obecne notowania na maj stanowią około \$ 1.19, na lipiec \$ 1.14, na wrzesień \$ 1.12.

Cukier.

Cukier należy do produktów, na których wahania konjunktury odbiły się w bardzo silny sposób. W 1914 r. ceny na cukier od stycznia do lipca wahały się w granicach 3.00 do 3.35 centa za funt (96^o centrifugal New York). Początek wojny światowej podniósł odrazu tę cenę do 5.70 centa w sierpniu tegoż roku. Potem, co prawda, nastąpiła zniżka, ale przeciętna roczna od 1914 r. stała się podnosiła, aż do 1920 r. Rok ten świadkiem prohibicyjnie wysokich cen cukru, przy przeciętnej 20.90 centa w maju. Rozumie się musiał nastąpić katastrofalny spadek, w rezultacie którego, w ciągu półtora roku cena cukru znalazła się w styczniu 1922 r. na poziomie 3.60 centa. Drugimi słowy, szybkość spadku okazała się cztery razy większą od zwyczajki. W 1922 r. jednakże nastąpiła poprawa cen cukru. We wrześniu, przed wprowadzeniem nowej taryfy celnej, przeciętna cena miesięczna stanowiła 4.90 centa, w październiku podniosła się do 5.44, w grudniu do 5.65, z dalszą tendencją zwyżkową, nie zupełnie wyraźną wprawdzie.

Rzeźnie.

Na zakończenie przytoczę, według danych *Department of Agriculture*, cyfry zarzeźnianej bydła (w tysiącach sztuk):

	Rogaczina	Cięłeta	Świnie	Owce	Razem
1919 r.	10,091	3,969	41,811	12,691	68,563
1920 r.	8,609	4,058	38,019	10,982	61,668
1921 r.	7,598	3,808	38,982	13,005	63,393
1922 r.	8,678	4,183	43,094	10,929	66,882

Kryzys odbił się bardzo silnie na działalności rzeźni amerykańskich. Sądząc z przytoczonej wyżej tablicy, stwierdzić można, że kryzys spowodował zmniejszenie spożycia mięsa 12.3% w stosunku do głowy ludności Stanów Zjednoczonych, i jest rzeczą charakterystyczną, że cyfra 1922 r. nie jest jeszcze na poziomie 1919 r.

Kronika Amerykańsko-Polskiej Izby Handlowej i Towarzystwa Polsko-Amerykańskiego

Nowi członkowie Am. Pol. Izby Hand.-Przem., rzeczywiści: pp. L. Cowell, Senator-ska 28, m. 30, Bank Stowarzyszenia Mechaników Sp. Akc. 5-to-Krzyśka 35, Sp. Akc. Połączonych Krajowych Hodowli Nasion Selekcyjnych „Granum“, Hoża 50; zwyczajni: pp. Stefan Bujakiewicz, Marszałkowska 72, m. 55, August Iwański, Służewska 3, m. 1, M. J. Wierciński, Marszałkowska 87, m. 12.

Nowi członkowie Towarzystwa Polsko-Amer.: pani Jadwiga Radwan Kuźelewska, Pruszków, Bolesława Prusa Nr. 30, pp. Mieczysław Szymański Koszykowa 69, m. 1, M. J. Wierciński, Marszałkowska 87, m. 12.

W związku z obchodem „Memorjal Day“, urządzonym przez Towarzystwo Polsk.-Am. otrzymany został list od Poselstwa Stanów Zjednoczonych, którego treść przytaczamy.

„Pozwalam sobie raz jeszcze wyrazić uznanie Poselstwa za wspaniały hołd, oddany w dniu wczorajszym żołnierzom i marynarzom amerykańskim, którzy położyli życie za swój kraj, jak również tym, którzy poświęcili je dla Polski.



Zdjęcie upamiętniające wieńczenie grobów w czasie obchodu „Memorial Day“ Pp. Major Szumański, Corwin M. Doss, Lloyd E. Riggs, Cezary Malinowski i Stanisław Arct.

„Memorjal Day“ ma dla każdego amerykańszczyzny tak wielkie znaczenie, że połączenie się naszych przyjaciół w Polsce z narodem amerykańskim w złożeniu hołdu naszemu umarłemu wzrusza nas do głębi. Takie dowody współczucia muszą dodatnio wpłynąć na zacieśnienie węzłów wzajemnego zrozumienia między Polską i Stanami Zjednoczonymi.

Będę Panu bardzo zobowiązany za wyrażenie członkom Towarzystwa Polsko-Amerykańskiego i wszystkim, którzy przyjęli udział w tak subtelnym dowodzie szacunku dla poległych, serdecznych podziękowań od nas którzy reprezentujemy w Warszawie Rząd Stanów Zjednoczonych.

Szczerze życzliwy
(podpisano) *Harold L. Williamson*“.

W połowie sierpnia był w Warszawie pan J. G. Bucher, serdeczny przyjaciel Polski, w celu zebrania materiału o naszym kraju, który następnie zużytkuje w szeregu odczytów w Stanach Zjednoczonych, dla zapoznania amerykańskiego społeczeństwa z historią Polski, jej misją kulturalną wśród państw Słowiańskich, w szczególności zaś z rolą jaką odegrała kobieta polska w strzeżeniu i rozpowszechnianiu ideału i zachowaniu myśli niezależności naszego kraju. Amerykańsko-Polska Izba jak również Towarzystwo Polsko-Amerykańskie ułatwiły panu Bucher posłuchania u wysoko postawionych osób rządowych i kierowników oraz kierowniczek instytucji społecznych: pan Bucher rozmawiał z Premierem Witosem, Marszałkiem Trąpczyńskim, z Ministrem Głębińskim, z Wice-Ministrem Skarbu Marszałkowskim, z szefem biura prasowego Ministerstwa Spraw Zagranicznych, panem S. Natansonem, z szefem Wydziału Nauki Pozaszkolnej, panem Aleksandrem Janowskim, z Senatorką Szebeko, z założycielką Towarzystwa Ziemianek, panią Marią Kleniewską, z przedstawicielami Koła Polek, z Narodową Organizacją Kobiet i t. d.

Pan Buchner wyjechał pod jaknajlepszym wrażeniem, przeświadczony o ogromie prac dokonanych i szerokim zakresie takowych na przyszłość, co zapewnia duże korzyści propagandzie na rzecz Polski.

Zarząd Targów Wschodnich przydzielił Izbie naszej stoisko w Pałacu Sztuki, gdzie Sekretarz Izby w New-Yorku, pan Łubiński,



STATUA WOLNOŚCI, WZNIESIONA W PORCIE NEW-YORKU, JAKO WSPANIAŁY DAR FRANCJI DLA REPUBLIKI STANÓW ZJEDNOCZONYCH PÓŁNOCNEJ AMERYKI.

udziela informacji odnośnie stosunków handlowych pomiędzy Polską a Stanami Zjednoczonymi. Wysłane na Targi numery „Ameryki“ i „Poland“ znajdują chętnych nabywców, tak że musieliśmy nowy transport tychże do Lwowa przesłać. Pan Stefan Szumański, członek Zarządu, reprezentował Izbę na otwarciu Targów.

Bawiła w Warszawie kierowniczką biblioteki Publicznej w Cleveland Ohio pani F. Ledbetter, której Izba i Towarzystwo udzieliły wszelkiej pomocy w zwiedzaniu miasta, zapoznaniu się z naszymi odnośnymi instytucjami i w zakupieniu dzieł polskich dla biblioteki w Ameryce.

Panią Ledbetter głęboko poruszyła historia powstania naszej biblioteki Powszechnej, pełna poświęceń i zaparcia się praca jej inicjatorów jak również społeczna ofiarność obecnych pracowników tejże. Liczne notatki, które pani L- porobiła zużytkowane zostaną w odnośnych artykułach do pism amerykańskich.

Amerykańsko-Polska Izba Handlowa w New-Yorku podała projekt, aby następny kongres Izb naznaczony na rok 1927, odbył

się w Warszawie i zaproponowała naszej Izbie zajęcie się wykonaniem takowego. Rozpatrywano tę sprawę na ostatnim posiedzeniu Komitetu Wykonawczego Izby w dniu 16 sierpnia i w zasadzie zgodzono się zająć preliminarjami w celu urzeczywistnienia takowego.

Prezes Amerykańsko-Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej pan Leopold Kotnowski, po dłuższym pobycie w Rosji, powrócił do Warszawy.

W pierwszych dniach września przybył do Portu w Gdańsku wojenny statek amerykański; „Pittsburg“, po raz pierwszy odwiedzając Polskę. Admirał Andrews po złożeniu oficjalnej wizyty Flocie Polskiej w porcie udał się do Warszawy, gdzie na dworcu Głównym witany był przez reprezentantów Rządu Polskiego, władze wojskowe i przedstawicieli instytucji. Amerykańsko-Polską Izbę Handlowo-Przemysłową reprezentował pan Leopold Kotnowski, prezes, Towarzystwo Polsko-Amerykańskie zaś pan Stanisław Arct. Z inicjatywy Izby zrobiono przed Hootelem Bristol zdjęcie z dostojnych gości, które zamieszczamy w niniejszym numerze.

Na cześć Admirala i jego Świty wydały władze wojskowe wieczorem bankiet w Zamku, na którym reprezentował Izbę Wice-Prezes tejże, pan F. A. Liszewski.

Kapitan Kleeman, komendant krążownika „Pittsburgh“ doniósł nam, że z pośród 900 ludzi załogi jego okrętu 40-u jest pochodzenia polskiego. Według jego informacji 5⁰/₀ załogi amerykańskich statków wojennych stanowią Polacy.

Otrzymaliśmy zawiadomienie od Izby w New-Yorku, że za zasługi położone dla Polski odznaczeni zostali orderami „Polonia Restituta“ czwartej klasy: panowie Stefan de Czesznak i J. Phillip Bird i „Polonia Restituta“ piątej klasy, panowie F. Eugene Ackerman i Prezes Izby w New-Yorku H. S. Demarest.

Pan Michał Kwapiszewski, Radca Poselstwa i dawniejszy Chargé d’Affaires polski w Waszyngtonie został mianowany Kierownikiem Oddziału Amerykańskiego przy Ministerstwie Spraw Zagranicznych w Warszawie.

Bawi obecnie w Polsce przemysłowiec pan Juliusz Armand Matthews, który przybył do naszego kraju w celu nawiązania stosunków handlowych z tutejszymi firmami. Pan Matthews zainteresowany jest głównie w materiałach budowlanych.

Przyjechał na czas krótki sekretarz polski Amerykańsko-Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w New-Yorku, pan Łubieński, z którym można się skomunikować za pośrednictwem Izby.

Towarzystwo Polsko-Amerykańskie wysłało do Poselstwa Japońskiego, na ręce Attache Poselstwa, pana Marikazu Ida, jak również do Towarzystwa Polsko-Japońskiego, na ręce Prezesa tegoż, Hrabiego Adama Zamoyskiego, listy kondolencyjne z powodu strasznej katastrofy, jaka nawiedziła Japonię. Poselstwo Japońskie i Towarzystwo Polsko-Japońskie odpowiedziały z podziękowaniem.

Był w Warszawie pan Leo Pasvolsky, delegat Instytutu Ekonomicznego w Waszyngtonie, który zbierał materiał do sprawozdania o sytuacji finansowej i walutowej w Polsce.

Konferował on z przedstawicielami zainteresowanych Ministerstw i szeregiem finansistów i ekonomistów oraz z wiceprezesem Towarzystwa Polsko-Amerykańskiego, panem Stanisławem Arctem. Amerykańsko-Polska Izba Handlowo-Przemysłowa udzieliła mu żądanych wyjaśnień i wiadomości i przyrzekała kooperację w pracy w specjalnym dziale Polskim przy Instytucie Ekonomicznym.

Pan Pasvolsky zapoznał się z najnowszą literaturą finansową i walutową w Polsce i zamówił cały szereg książek z tej dziedziny.

BANK-NOTY AMERYKAŃSKIE.

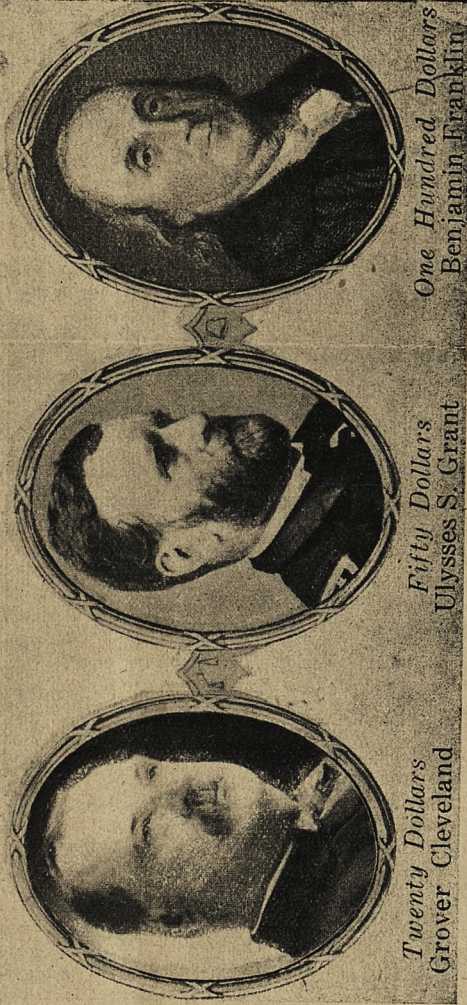
Od czasu zakończenia wojny światowej przestępstwa kryminalne wzmożyły się w zaskakującej ilości w porównaniu z okresem przedwojennym i to we wszystkich krajach, biorących udział w tym krwawym huraganie rozpiętanych sił niszczycielskich jakim jest wojna. W Polsce o palmę pierwszeństwa w wyrodzeniu obecnie rywalizują ze sobą dwa zbrodnicze odłamy szumowin społecznych: paskarze i bandyci. Jak jedni, tak i drudzy ożywiają się tem samem dążeniem wzbogaceniem się bez pracy w szybkim tempie, czy to drogą zdzierstw i łupienia skóry biedniejszych, czy też drogą mordów i grabieży osobników zamożniejszych. Tło tych czynów zbrodniczych jest jednozysk.

W Stanach Zjednoczonych ten ferment przestępczy odbywa się w innej formie, mniej brutalnej, lecz tak samo zbrodniczej. Władze policyjne zdumione są niebywałem wzmoczeniem się fałszerstw banknotów i obli-

gacji. Kiedy przed wojną było zjawiskiem normalnem notowanie 600 fałszerstw rocznie, to w r. 1922 liczba ich wzrosła do 1425 i stale z miesiąca na miesiąc się zwiększa.

Szczególną sympatją fałszerzy cieszą się banknoty Stanów Zjednoczonych (U. S. Banknotes) dzięki łatwości z jaką przerabia się sumy mniejsze na większe. W niniejszym artykule właśnie chcę zwrócić uwagę różnych instytucji w Polsce, mających do czynienia z dolarami na sposoby, używane przez fałszerzy, a na które u nas mało zwraca się uwagi, na co właśnie liczą podrabiacze banknotów,

W Polsce, jak w ogóle w Europie, próby podrabiania banknotów Stanów Zjednoczonych okazały się chybionemi. Zbyt subtelne w wykonaniu i odbijanie na specjalnym papierze, co utrudnia fałszerzom precyzyjne wykonanie. Ale czeków sfałszowanych kur-



Na 1-o dolarowych — George Washington, na 2-u dolar. — Thomas Jefferson, na 5-o dolar. — Abraham Lincoln,
 na 10-o dolar. — Andrew Jackson, na 20-o dolar. — Grover Cleveland, na 50 o dolar. — Ulysses S. Grant,
 na 100-u dolar. — Benjamin Franklin.

suje moc dzięki specjalnej metodzie-zmywania oryginalnie wystawionej sumy i wpisywania, lub wydrukowania większej. Metodę tą z czeków specjaliści przenieśli na banknoty, przerabiając liczby i słowa z taką dokładnością, że często nawet eksperci nie są w stanie dopatrzeć fałszerstwa, narażając się przez to na niepowetowane straty.

Istnieje jednak bardzo prosty, a mało znany sposób odróżniania prawdziwych banknotów od podrobionych i przyłapywania na gorącym uczynku amatorów dolarowych operacji.

Oto np. jeden z wypadków kiedy dzięki szybkiemu zorientowaniu się przyłapano był taki amator: w pierwszorzędnym hotelu paryskim gość, odjeżdżając zapłacił rachunek 100 dolarowym banknotem. Banknot zdawało się być w zupełnym porządku, oprócz portretu, mianowicie zamiast Franklina miał Jacksona. Gościa naturalnie w tej chwili zatrzymano i oddano w ręce policji, okazał się on jednym z międzynarodowych ptaków niebieskich.

Przeszło 90% banknotów, będących w obiegu w Stanach Zjednoczonych, są „Federal Reserve Notes“, ilość zaś banknotów wypuszczonych przez „National Banks“ jest tak nieznaczna i tak mało się nimi posługują, że nie warto im poświęcać specjalnego opisu co do ich wyglądu. Zwrócę prze-

to szczególną uwagę na „F. R. Notes“. Na każdym z tych banknotów po środku jest odbity portret jednego z byłych prezydentów Stanów Zjednoczonych.

Ponieważ fałszerze nie podrabiają banknotów Stanów Zjednoczonych, lecz tylko przerabiają sumy, na które opiewa banknot, np: z jednego, lub 10-u dolarów robią 100 dolarów, przeto kasjerzy banków, lub wogóle każdy kto płaci dolarami niech zwraca uwagę na portrety prezydentów, umieszczone na każdym banknocie. Fałszerze jeszcze nie doszli do tej perfekcji, aby zmywać portret jednego prezydenta i zamienić go innym.

Ażeby przyjść z pomocą naszej publiczności w odróżnieniu banknotów Stanów Zjednoczonych podajemy podobizny wszystkich siedmiu prezydentów, drukowanych na różnych banknotach: portrety te czasami różnią się w detalach, lecz łatwo odróżnić każdego z nich i trudno będzie wmówić w kogo, że Jefferson jest Franklinem, lub Grantem. Przeto dla ułatwienia szybkiego zorientowania się radzę każdemu kto ma do czynienia z dolarami wyciąć niżej podane podobizny prezydentów i studjując od czasu do czasu ich wygląd można dojść w krótkim czasie przy jednym rzucie oka do szybkiego określenia sumy, na jaką dany banknot powinien opiewać.

(—) *F. G. Wojtasiak.*

English Language Supplement.

With the current „Ameryka“ we commence this new department in the hope that it will prove not only of interest, but also of practical use to our readers whose mother tongue is English.

American Organisations in Poland are cordially invited to use these columns for their notices, announcements and news intermediaries.

As the need develops, we will expand the scope of these pages in the certainty that a common basis and a closer knowledge of Poland and its people cannot but prove of mutual benefit not only to us but also to those Americans and American firms, interested in Poland and her possibilities.

F. A. L.

Poland's Condit. Steadily Improves.

Willis A. Booth, president of the International Chamber of Commerce during a recent interview commented on the present situation in Poland as follows:

„Physical conditions of Poland are showing each year a marked improvement. It is tilling 100% of agricultural lands, though the yield will be only about 80% of pre war on account of lack of fertilizer. Modern methods of crop rotation are employed. The nation is self sustaining and will have a surplus for export of beet sugar and potatoes.

„Poland has both high and low grade coal, lumber, low grade iron, and salt in abundance. There are also rich oilfields and deposits of zinc lead and some silver. The new Polish Government fell heir to many industries, and is operating them, but results will probably be better when they can be turned over to private operation.

„The textile industry in Lodz and surrounding cities is in a splendid state, though this industry is suffering in common with all similar industry in Europe from the decreased buying power of Russia and the countries of middle Europe.

„The government of Poland has followed a necessary policy of assistance in getting the various industries rehabilitated. This help, while vital, has been a great drain upon the limited cash resources of the country.

„Transportation lines and the main trunk highways are in first class condition. Equipment is good but not adequate. Thanks to the assistance of the Baldwin Locomotive Works, they have a good supply of locomotives. The Government is operating the railroads at a loss.

„The banks in the main centers of Poland are well equipped. Interest rates are high and will be so until the polmark is stabilized. Depreciation of the polmark has naturally increased prices, and living costs are about 70% higher than pre war. But the people in the main are well fed and well clothed, energetic and apparently happy.

Its problem is not one of resources but of practical politics. It has been so far impossible

for any Government to obtain popular support for a sound and rigid fiscal policy.

„There are evidences now at hand which would indicate that the people, especially the well-to-do peasants, have finally sensed the situation and are willing to levy and pay taxes on a gold value basis that will work the country out of its present distress”.

Mr. Booth's reputation as a keen observer and student of economical conditions, coupled with his visit to Poland some months ago, makes his views the more interesting and significant.

Spis katalogów, które można przeglądać w biurze Amerykańskiego Radcy Handlowego (Jasna 11, Warszawa).

1. Traktory,
2. Samochody ciężarowe, taczki wagony,
3. Maszyny drogowe,
4. Maszyny Rolnicze,
5. Roztrząsacze do nawozów
6. Prasy do siana,
7. Młocarnie, wialnie, siewczarnie, młyńskie instalacje,
8. Ogólno-rolnicze katalogi i biuletyny,
9. Narzędzia ręczne,
10. Specjalne żelazne,
11. Przystrojone młeczarskie,
12. Baseny, rury,
13. Wiatraki,
14. Pompy,
15. Maszyny wodne wszelkiego rodzaju,
16. Obrabiarki do drzewa, piły, urządzenia tartaczne,
17. Tytoń
18. Locomotywy,
19. Maszyny parowe,
20. Dźigi,
21. Obrabiarki, warsztaty,
22. Maszyny węglowe,
23. Instalacje i maszyny wiertnicze i do przemysłu naftowego,
24. Cementowe,
25. Elektryczne,
26. Samochody, motocykle, części zapasowe,
27. Baterje,
28. Maszyny konfekcyjne,
29. Urządzenia pralni,
30. Piece,
31. Przedmioty gumowe i obuwie,
32. Garbarskie,
33. Gaz,
34. Urządzenia biurowe,
35. Maszyny filmowe,
36. Materiały kolejowe,
37. Ekskawatory.

OFERTY I ZAPYTANIA Z AMERYKI.

Poszukują:

- 1111/23 — Firma w New-Yorku zapytuje się o napoje i soki bezalkoholowe.
- 2161/23 — Polak-Inżynier w Nowym Jorku zapytuje o smołę drzewną.
- 2165/23 — Firma w Nowym Jorku reflektuje na kupno guzików kościanych. Oferty i próbki pożądane.
- 2878/23 — Firma amerykańska, wyrabiająca galanterję skórzaną, pragnie nawiązać stosunki z polskimi garbarniami.
- 2453/23 — Firma amerykańska pragnie otrzymać oferty na szczypczyki drewniane ze sprężyną, używane do przymocowania bielizny na sznurach. Próbka do przejrzania w biurze Izby.
- 3058/23 — Przedstawiciel firm zagranicznych wejdzie w stosunki z przedsiębiorstwami, wyrabiającymi maty, chodniki i dywany z włosienia.
- 3021/23 — Polak-amerykanin pragnie otrzymać oferty na nasiona pastewne.
- 2519/23 — Firma w Waszyngtonie zapytuje o firmy polskie, reflektujące na dostawę chmielu.
- 2520/23 — Przemysłowiec kanadyjski pragnie nawiązać stosunki z polskimi eksporterami drzewa dębowego.
- 2430/23 — Firma Newjorska reflektuje na zakup kilimów.

Oferują:

- 1523/23 — Fabryka amerykańska, wyrabiająca wszelkiego rodzaju stał, żelazo konstrukcyjne, szyny, kable, rury i t. p., pragnie nawiązać stosunki z poważnymi firmami polskimi w tej branży. Bogaty katalog do przejrzania w biurze Izby.
- 1994/23 — Fabryka przyrządów automatycznych do regulowania ciśnienia pary, wody etc., w stanie łowa, pragnie wejść w stosunki z firmami polskimi.
- 2107/23 — Fabryka wyrobów powroźniczych oferuje linki do wiązania snopów.
- 2154/23 — Handlowiec w Astrabad, Persji, oferuje kawior, kiszki, sadło, futra i dywany.
- 3040/23 — Firma w Ohio oferuje dźwigi ruchome i części pędne.
- 2431/23 — Firma Newjorska reflektuje na dostawę skór bydłych, surowych.
- 3060/23 — Firma w New Yorku oferuje krany, dźwigi i t. p.

Przedstawicielstwa:

- 1553/23 — Firma amerykańska, wyrabiająca przyrządy do oczyszczania kotłów parowych z sadzy — odda przedstawicielstwo na Polskę.

Blizsze szczegóły dotyczące ofert powyższych można otrzymać w biurze Izby, codziennie od godz. 10—3.

Przy zgłoszeniach piśmiennych należy podać numer „Ameryki” oraz numer odnośnej oferty.

Czytajcie i prenumerujcie „AMERYKĘ”

GWIAZDY I DOLARY

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone. Copyright by M. H. Szpyrkówna Warsaw. 1923.

Mimo, to, późniejsze wrażenia amerykańskie prześcignęły angielszczyznę bezkonkurencyjnie.

Olbrzymie muzeum przyrodnicze przy pobieżnym zwiedzeniu pozostawia jedynie to skromne w swem pogłębieniu — wrażenie, że jest olbrzymie, i że jest w Liverpoolu. Gabloty ze szkła i dziwotwory w gablotach, jak w każdym innym muzeum, wyjąwszy, że gmaszysko jest potężne i że gablot ma niezwykle dużo. Pozatem najbardziej wybitną rzeczą jest port, jak to się samo przez się w portowym mieście rozumie, ale że widok portu jest rzeczą znaną, można go bezboleśnie pominąć.

Lecz, kłopoty z bagażami i widoki portowe są dwoma najbardziej przygnębiającymi składnikami podróży, jeżeli pominąć pluskwy. Pluskwy jednak mają być albo nie być, port zaś zdarza się nieuchronnie. Jest to miejsce z natury rzeczy mokre, o wodzie, po której pływają tłuste oka smarów maszynowych, o masie czarnych kadłubów okrętowych moknących melancholijnie w czarnej również wodzie, z szeregiem kominów, które na przemian dymią lub ryczą, ze stosami desek, smolnych sznurów, beczek, pali, węgla i innych obrzydliwości i z ponuremi budowłami bez okien i ścian, gdzie się odbywają tortury celne, paszportowe, bagażowe i wiele wiele innych. Pomiędzy tem wszystkim tłucze się gromada ludzi, pragnących się stamtąd ratować, a przed którymi coraz to wyrasta urzędowa figura i zawiadania, że tędy wychodzić nie wolno. Bardziej przygnębiającym miejscem są chyba tylko miejskie rzeźnie, i niepodobna zrozumieć niezdrowych zachwytywów Robinzona Kruzoe nad portami i miastami portowymi, które go kuśiły do podróży. Jest to poprostu, mówiąc między nami, nabieranie gościa który nigdy tej rozkoszy nie spróbował, a więc i sprawdzić, co to za ananas, nie może.

Pa! Jak rakieta spada na nas wieść, że jutro rano wyruszamy, i to najwspanialszym okrętem, jaki wymarzyć można. Jakoś tam się zrobiło, przedstawiło, omówiło, i miejscą się znalazły. Popłoch i zamieszanie! Ostatni dzień w starej Europie, no bo to zawsze jeszcze Europa. Załatwiamy na gwałt sprawunki, wysyłamy wyraje pocztówek do Polski, sprawiamy ogromną dywersję wśród personelu pocztowego naszą egzotyczną aparycją i prononcjacją, mylimy się w mar-

kach, zmieniamy pieniądze, usiłujemy wytłomaczyć przestraszonej panience w cukierni, że chcemy lodów, nie lodu, który nam rądzi zakupić w aptece, pakujemy walizy, i kładziemy się spać poraz ostatni na ładowe łóżka. Rano mamy się ładować na okręt.

Nazajutrz po śniadaniu pokazuje się, że pozostaje do czekania jeszcze blisko godzinę. Coby tu robić? Ktoś podaje myśl, że przyzwrotną rzeczą w takich wypadkach byłoby wstąpić do kościoła. Taka podróż, i to morzem... Idziemy. Wytłomaczono nam że tylko wprost, na lewo i troszkę w głąb, a już będzie kościół. Idziemy. Kościoła ani wprost, ani w bok niema. Skręcamy na lewo; niema i tam. Najlepiejby wrócić, bo czas mija, ale skłaniamy się do zdania, że byłby to zły omen, i że kościół musimy znaleźć koniecznie. Dobrzeby się kogoś spytać, ale mówiono nam w Europie, że pytać o nic nie wolno, bo w Anglii ludzie są zajęci. Boimy się więc ogromnie, aż napadamy gromadą na takiego, który wygląda słabowicie, i krzywdy nam nie robi. Mówimy mu w wytwornej zbiorowej Angielszczyźnie coś, czego ten potwór najwidoczniej nie rozumie. Wreszcie zrozumiał, i zaczyna nam coś gęsto tłumaczyć, pokazując ręką w rozmaitych kierunkach świata. Teraz jednak, dla odmiany, my znowu nie rozumiemy, mówi więc jeszcze chwilę, poczem, zrezygnowany, bierze za rękaw najbliższą sobie osobę, i prowadzi nas w jakieś zaułki, a wreszcie przed kościół. Tu pokazuje, że to jest catholic church, uchyla czapki i zabiera się do odwrotu. Dziękujemy mu wylewnie i obiecujemy po polsku i po francusku, że kiedy przyjedzie do nas, zaprowadzimy go również gdzie zechce. Jasno lekkomyślne, ale wygląd anglika daje nam pewne gwarancje że tej propozycji nie nadużyje. Poczem mamy już tylko czas na uczynienie aktu najbardziej strzelistego, gdyż godzina upływa, i pędzimy do hotelu. Łączymy się z resztą towarzystwa i dostajemy się na przystań.

Nareszcie okręt!... Kolosalny kadłub, który stoi u portu, zasłaniając wszystko inne, ma się do naszego dawnego szczenięcia, jak wieża Eifla do sodowej budki. Okna, pokłady, schody... Pokazujemy dokumenta i wchodzimy na mostek — ostatni łącznik z Europą. Kolos od czasu do czasu posepnie ryczy, i wszystko drga od samego wstrząśnienia.

Szalone kłęby pary tworzą obłoki i zasłaniają niebo. Prowadzą nas do przeznaczonych kabin, wchodzimy na piętra schodzimy z piętr, jak w wlekkomiejskiej kamienicy. Kurytarze, saloniki, salony, przejścia... Miętko od dywanów, strojnie od zieleni i kwiatów, stojących na kłatkach schodowych, pod zwierciadłami, w olbrzymich donicach.

Szeregi ugalowanej służby tu, tam, na każdym miejscu. Gdzieś gra orkiestra, gdzieś znów dźwięczy fortepian Masy elektrycznych świeczników u sufitu, na ścianach wszędzie. Orgja światła, zapomniana w ubogiej, ciemnej Polsce! Wspaniałe szerokie schody, kobierce, posągi, przeglądające się w lustrach. Małe gaiki egzotycznych krzewów na każdym zakręcie z uroczym rozrzuconymi fotelikami, lampą pod wzorzystym jedwabiem, która stwarza miły półmrok zieleni, jakieś rzucone od niechcenia skręcone w ósemkę kanapki... Nie! Czyżby to naprawdę był wielki okręt, nie zaś wielki hotel? Złudzenie jest całkowite. Wprawdzie gdzieś w plutonowych głębiach, daje się czuć nieustannie głucho drganie motoru.

Ale to i wszystko. Żeby nie to, iż poza salonową częścią okrętu istnieją jeszcze części maszynowe i że za drzwiami huczy morze — miałoby się tak dalece idące złudzenie hotelu, jak tylko mieć można. Rozglądamy się a tymczasem olbrzym zaczyna ciężko i wolno drgać. Pierwsze odruchy potężnego, budzącego się z letargu potwora. Wzmoczone ożywienie na pokładach, zgrzyt bloków, przerzucanie sznurów, głosy... Ruszajmy! Uważamy, że nie powinno to emocjować nas tyle, co w Gdańsku, bo tu nie żegnamy nikogo. Prawda! — Starą ziemię. Anglja-to na naszej drodze ostatnia, pożegnalna jej placówka trójgłowa warta Atlantyku. Płyniemy. Znowu malownicze wybrzeża, farmy, mewy, potem — tylko wo da. Daleko, daleko sine pasemko brzegu. Obcego brzegu, gdzie nie żegnał nas nikt

Tam musi być Gdańsk! — Mówi ktoś z nas, wskazując pewien punkt przestrzeni, gdzie się mgławia biało-niebieskie tumany, a więcej nic. Oczy zwracają się w tamtą stronę. Białoniebieskie opary zdają się rozdawać. Ukazują stare mury i gotyckie wieżycy, a dalej — pola, łany i Warszawę. Patrzymy wszyscy, — mała grupa ludzi w olbrzymim tłumie pokładu — w jeden, daleki punkt, w którym nikt inny nie dojrzy nic. My widzimy. Tam musi być Polska.

Świetliste tumany mierzchną; słońce zaszło. I w duszach coś mierzchnie również. Olbrzymie wodne przestrzenie, nieprzychylny plusk fal, głęboko na dole obcobrzmiająca mowa dokoła obcy i wrogi tłum.

Jest nam nieswojsko i sieroco. Idziemy do kabin i niechce nam się mówić nawet do siebie.

* * *

Obczyzna!..

Przeciągnęły, uroczysty gong wdziera się w zacisze kabiny. Czas wstawać! Oczy leniwie się otwierają. Łóżka na okrętach są tak kusząco wygodne!.. Przez okrągłe okienko przegląda niebieska i drgająca srebrną tasiemką nieskończoność. To — ocean. Ocean, który zagląda do kabiny; który odgradza tylko mała, szybka. Oczy z przyzwyczajenia obserwują komfortowy, miętko wysłany pokój, gdzie olbrzymia ilość urządzeń jest skondensowana na minimalnej przestrzeni. Moc przeróżnych klamek, prztyczków, guziczków, które za pociągnięciem ukazują współczesny cud — skrzyneczkę. W ścianie lustro a pod lustrem gładka ściana z guziczkiem; guziczek się naciska i od ściany odrzuca się umywalnia z całym urządzeniem toaletowym. Ciepła i zimna woda, woda do picia, płynne i zwykłe mydło... Po skończeniu, bez dalszych kłopotów, zamyka się cały kranik znów — i wodę automatycznie wylewa się z miednicy w przewidziane na to głębokości. W ścianie szafa do ubrań; w ścianie jakieś schowanka. W ścianie wyskakujące krzeselko. W łóżku rozkładana kanapa. W drzwiach dodatkowy stolik. W siatkach dodatkowe pledy. Pod sufitem ratunkowe koła. Na najwidoczniejszym miejscu przepisy, co robić należy i przepisy, czego robić nie należy. To nas najmniej zresztą niepokoi, bo i tak nie rozumiemy nic.

Pukanie do drzwi, i wchodzi wyświeżona na biało, w czepeczku i mankietach „nurse“. Niesie filiżankę kawy i parę wymyślnych figlików do przegryzienia, ażeby się pasażer w ciągu pół godziny, jakie upływa od pierwszego gongu do śniadania zbytnio nie wygłodził. Uśmiecha się przyjaźnie, pyta o zdrowie, odsłania okno, naciska odpowiednie guziki od stolików i krzesełek, szykuje wodę, przynosi suknię i mówi po angielsku rzeczy najwidoczniej przyjemne. Jest zawsze w świeżym uniformie, o niepokalanej bieli fartuszka, mankietów i czepeczka, w zgrabnej sukni z granatowej pepitki z białym kołnierzykiem, zawsze w gorsocie i zawsze uprzejma.

Powtórny gong w pół do dziewiątej. Orkiestra powoli zaczyna grać, powoli zaczynają ścierać pasażerowie Oczywiście, pasażerowie pierwszej tylko klasy, gdyż pokłady, salony i jadalnię, a nawet tryb życia klas są najściślej ograniczone. Olbrzymia, zbytkownie obstawiona sala jadalna ma rozrzucone małe i większe stoliki, stosownie do składu i li-

ROZKŁAD JAZDY OKRĘTÓW Z EUROPY DO AMERYKI PÓŁN. I POŁUDN.

DATA	Nazwa okrętu	Linja	od. z portu	Przez	Do portu
Wrzesień 15	Berengaria	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N York
" 15	Franconia	Cunard Line	Liverpool	Queenstown	N. York
" 15	Athenia	Cunard Line	Liverpool		Q. Montreal
" 15	Pittsburgh	White Star Line	Southampton		N. York
" 15	Adriatic	White Star Line	Liverpool		N. York
" 15	Lafayette	Cie Gle Transatlanti- que French Line	Havre	Plymoth	N. York
" 16	Polonia	Baltycko Amerykań- ska Linja	Gańsk		N. York
" 18	Roussillon	French Line			N. York
" 19	Olympic	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 21	Andania	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 22	Aquitania	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 22	Carmania	Cunard Line	Liverpool	Queenstown	N. York
" 22	Samaria	Cunard Line	Liverpool	Queenstown	Boston
" 22	Celtic	White Star Line	Liverpool		
" 22	Paris	Franch Line	Havre	Plymouth	N. York
" 25	Chicago	Franch Line	Havre		N. York
" 25	Saxonia	Cunard Line	London	Cherburg	N. York
" 26	Homeric	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 27	Estonia	Baltycko Amerykań- ska Linja	Gdańsk		N. York
" 29	Canopic	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 29	Baltic	White Star Line	Liverpool		N. York
" 29	Mauretania	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 29	Seythia	Cunard Line	Liverpool	Queenstown	Boston
" 29	Tyrrhenia	Cunard Line	Hamburg	Cherburg	N. York
" 29	France	French Line	Havre	Plymouth	N. York
paździer. 2	Rachambeau	Franch Line	Havre		N. York
" 3	Majestic	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 5	Antonia	Cunard Line	Southampton	Cherburg	Q. Montreal
" 6	Berengaria	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 6	Caronia	Cunard Line	Liverpool	Queenstown	N. York
" 6	Cedric	White Star Line	Liverpool		N. York
" 6	la Savoie	French Line	Havre		N. York
" 10	Olympic	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 13	Adriatic	White Star Line	Liverpool		N. York
" 13	Aquitania	Cunard Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 13	Athenia	Cunard Line	Liverpool		Q. Montreal
" 13	Laconia	Cunard Line	Hamburg	Cherburg	N. York
" 17	Pittsburgh	White Star Line	Southampton	Cherburg	N. York
" 19	Lituania	Balt. Amer. L.	Gdańsk		N. York
" 19	Ausonia	Cunard Line	Southampton	Cherburg	Q. Montreal

AMERICAN EXPRESS COMPANY

PRZYJMUJE PRZEKAZY

DOLAROWE I MARKOWE

Z AMERYKI DO POLSKI

ZA POŚREDNICTWEM:

35.000 ODDZIAŁÓW

Amerikan R-y Express Company

8.000 KORESPONDENTÓW BANKOWYCH

14.000 SPECJALNYCH AGENTÓW

I

PRZEDSTAWICIELI

W STANACH ZJEDNOCZONYCH

PRZEDSTAWICIEL NA POLSKĘ:

F. A. LISZEWSKI

WARSZAWA

BIELAŃSKA 10/14 (Gmach P. K. K. P.)

ADRES TELEGRAFICZNY: „AMEXCO-WARSZAWA“

TELEFON 408-33