

Joanna Wojciechowska-Kucięba

Lublin

ZAGRANICZNA KORESPONDENCJA HANDLOWA FIRMY „POLSKI PRZEMYSŁ DRZEWNY - CZERSKI I JAKIMOWICZ”

Firma „Polski Przemysł Drzewny - Czerski i Jakimowicz” powstała w latach dwudziestych dwudziestego wieku, a w jej skład wchodziły dwa główne zakłady: Fabryka Mebli Giętych w Bondyrzu oraz Fabryka Mebli Giętych i Sklejki we Lwowie-Kozielnikach. Głównymi inicjatorami i założycielami obydwu fabryk byli: Stanisław Czerski, Szczepan vel Stefan Jakimowicz oraz jego syn Jacek Jakimowicz. Dzięki tym trzem postaciom spółka rozwijała się w sposób bardzo prężny i dynamiczny aż do wybuchu drugiej wojny światowej. Od 1931 r. centrala firmy znajdowała się przy ul. Kolegiackiej w Zamościu.

Prawie od początku swej działalności firma prowadziła rozległą i bardzo owocną korespondencję handlową związaną z wysyłaniem ogromnych ilości mebli na eksport i licznymi kontaktami zagranicznymi. Bogatą dokumentację na ten temat zawierają znajdujące się w Archiwum Państwowym w Zamościu akta firmy¹. Z 175 jednostek archiwalnych aż 77 zawiera w tytule zwrot *Eksport. Korespondencja handlowa...* i dotyczy okresu 1931-40, na ponad 4 tys. kartach dokumentując ten niezwykle w warunkach zamojskich fenomen gospodarczy. Na porównywalną skalę takiego zasięgu eksportu nie osiągnęło żadne inne przedsiębiorstwo Zamojszczyzny 2 poł. XX wieku.

Kontakty utrzymywano nie tylko z firmami handlowymi, ale także transportowymi i bankami. Większość korespondencji prowadzona była w językach obcych (angielski, niemiecki, francuski) Dla zobrazowania skali kontaktów handlowych zestawiono nazwy państw, miast i firm występujących w aktach eksportowych Firmy (zob. Aneks).

W zestawieniu figuruje 45 państw, 99 miast i 249 firm. „Polski Przemysł Drzewny - Czerski i Jakimowicz” eksportował za granicę około 70 % produkcji, między innymi do Algierii, Anglii, Egiptu, Wolnego Miasta Gdańsk, Holandii, Indii, Iraku, Kanady, Maroka, Palestyny, RPA, USA, a także do takich egzotycznych zakątków świata jak Mauritius i Madagaskar. Prawdopodobnie meble wysyłano również do Brazylii i Boliwii oraz na Wyspy Kanaryjskie. Wyjątek stanowiła Rosja, z którą nie utrzymywano żadnych stosunków handlowych z powodu braku podpisanych odpowiednich umów międzypaństwowych dotyczących eksportu wyrobów drzewnych. Na eksport do krajów euro-

¹ Archiwum Państwowe w Zamościu, Czerski i Jakimowicz Fabryka Mebli Giętych i Tartak w Bondyrzu.

pejskich² miały wpływ ograniczenia importowe w tych państwach. Nie-wielka część mebli sprzedawana była z prawem do reeksportu, np. z Anglii do Indii, a w 1935 r. próbowano na stałe wejść na rynki dalekowschodnie³. Spe-dycja odbywała się przez port w Gdyni. Meble były uprzednio montowane, odpowiednio pakowane, owijane specjalnym papierem. Na życzenie klienta dostarczano również towar przeznaczony do montażu w miejscu docelowym.

Jedną z firm, z którą spółka utrzymywała stałe stosunki handlowe była firma Feliksa Meyera z Hamburga. Firma Czerski i Jakimowicz we Lwowie udzieliła Feliksowi Meyerowi przedstawicielstwa eksportowego na Hamburg i zobowiązała się na czas kontraktu nie udzielać nikomu innemu przedstawicielstwa na eksport fornierów na tym terenie. Ponadto postanowiła oddawać mu 3% prowizji od sumy rachunku. Kontrakt rozpoczynał się z dniem 1 października 1931 r. i kończył się dnia 31 grudnia 1932 r., a w przypadku niewypowiedzenia umowy przez żadną ze stron automatycznie przedłużał się na kolejne dwa lata. Firma Meyera otrzymywała od spółki Czerski i Jakimowicz kopie wszelkiej korespondencji, faktur itp. dotyczących Hamburga⁴. Zobowiązania te pomiędzy obydwoma firmami podpisane zostały 21 września 1931 r.⁵

Dalsza korespondencja z przedsiębiorstwem Meyera dotyczyła już potencjalnych transakcji pomiędzy nim, a spółką Czerski i Jakimowicz oraz ewentualnymi nabywcami mebli w Hamburgu. W swoich listach właściciel firmy hamburskiej zadaje wiele pytań odnośnie wzorów mebli, ich ceny, sposobu pakowania czy wysyłania, a także przekazuje swoje spostrzeżenia związane z ówczesnym handlem: *Bardzo dużo krzesel przesyła się w morskim opakowaniu w skrzyniach po 4 tuziny. O ile więc W.P. chce zrobić tutaj wielki interes, to proszę sobie zadać trud i jedną taką skrzynię z 4 tuzinami krzesel Nr 14 lub 18, albo także z bardzo powodzenie mającymi krzesłami Nr.297 opakować i zmierzyć objętość i ciężar tej skrzyni. Zasadniczo chodzi przy transporcie morskim by krzesła możliwie jak najwięcej pakowane były by fracht jak najwięcej ścięsnąć. Dlatego iż W.P. dotychczas tylko zmocowane przysyłał przeto nie zrobił W.P. interesu eksportowego. A że taki transport drożej kosztować będzie to jednak winno W.P. natem zależeć by jego fabrykaty [wyroby] były tu odbierane w powiększonej liczbie. A to jest tylko wówczas możliwe o ile W.P. zadowoli tu swoich odbiorców potrzebnymi wymogami*⁶.

Dalej handlowiec chce wiedzieć jakie są ceny za huśtawki nr 201 i nr 202 oraz jak one wyglądają. Chciałby również znać kolory politur (rodzaje) oraz rodzaje śrub oksydowanych mosiądzem. Jednocześnie prosi o przysłanie mu dalszych rycin i katalogów siedzeń fornierowych możliwie neutralnych bez oznakowań firmowych. *Czy może mi W.P. większą ilość pojedynczych ilustracji*

² Do Anglii spółka eksportowała ogromne ilości produktów. Szczególnym powodzeniem cieszyły się dębowe stoły wyrabiane w fabryce we Lwowie.

³ Archiwum Stanisława Mielezkiewicza, *Sprawozdanie z wystawy prób i wzorów towarów polskich w portach Dalekiego Wschodu*, marzec-czerwiec 1935, [b.p.], [maszynopis].

⁴ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 66, *Korespondencja handlowa z Firmą Cramer i Firmą Meyer w Hamburgu*, s. 1.

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem, s. 33.

na oddzielnych kartach krzesel Nr. 14, 18, 297 oraz hustawek 201 i 202 przestać, ja potrzebuję je do specjalnych ofert dla klienteli mieć, gdyż nie mogę zawsze i każdemu jego pięknych a drogich katalogów wydawać i przesyłać. Katalogi używam tylko dla większych firm. Podaje mi W.P. w swym cenniku Nr. np. 14 i ½, 24 i ½, 70 i ½, 297 i ½ i. t. d. – rozumiuję iż to muszą być oznaczone temi połówkami małe krzeselka, w tym celu proszę o podanie mi wielkości tych krzeseltek. Brakują mi również ceny dużych fabrykatów bez ½ /połówek/ t.j. w większym wypracowaniu, proszę również o powiadomienie czy skrzynie do opakowania morskiego na 2 lub 4 tuziny w jednakowej cenie są oraz czy ma to pewien wpływ na cenę o ile krzesła nie w skrzyniach a balach opakowane są. Opakowanie jednak musi być tak dobre by po nadejściu transportu krzesła nie uszkodzone były. W oczekiwaniu W.P. szybkiej odpowiedzi: Pozostajemy: /-/ A. Meyer⁷

W innym znów liście handlowiec z Hamburga pytał czy firma mogła by mu dostarczyć krzesła „ze złożonymi linjami” oraz czy będą one w tej samej cenie co krzesła bez złotych linii czy droższe. W odpowiedzi zwrotnej dostał informację, iż krzesel z liniami złotymi firma nie wyrabia, ale gdyby dostała wzór takiego krzesła, to wtedy mogła by odpowiedzieć czy jest w stanie takie wykonać⁸.

Ważne dla polityki handlowej firmy była też wiadomość, w której dowiadujemy się bezpośrednio o jej konkurencji na terenie Hamburga: *Tutejszy przedstawiciel Pańskiego wielkiego konkurenta krzesel Adolf Wech - ma także dobre zastępstwo /przedstawicielstwo/ siedzeń fornierowych potrzeby wielkiego wysiłku ażeby z nim konkurować, do tego przedsięwzięcia muszą mieć całkowite poparcie W.P. - przeto muszą mieć na każde zapytanie natychmiastową odpowiedź od W.P. – gdyż zamówienia osiągnie siłą rzeczy konkurent. Początkowo bardzo obarczam W.P. swemi zapytaniami, lecz takowe z chwilą zapoznania się ze wszystkim zmniejszą się, lecz muszą wprzód wszystkie ceny W.P. znać, w tym celu proszę o danie mi odpowiedzi na wszystkie moje poprzednie zapytania. Czy czasem przy okazji jakiś współpracownik W.P. nie zjawi w Hamburgu, mam wrażenie że taki przyjazd dodatnio wpłynął by na interesy W.P. tu na miejscu, gdyż z wieloma klientami umówiłby na miejscu wiele zamówień, oraz wiele wyjaśnień udzieliłby mi, lub na życzenie mogę osobiście odwiedzić W.P. w Zamościu ponieważ jestem przekonany iż wiele interesów mogę W.P. przysporzyć, ponieważ W.P. nie zna jeszcze naszego tutejszego rynku zbytu. Lecz to może wówczas tylko nastąpić o ile będę przez W.P. wspomagany i będę mieć pewność iż W.P. nie będą swych interesów z inną firmą prowadzili a jedynie ze mną. Zastępca Wech od dwu lat prowadzący zastępstwo, wywiązuje się solidnie ze swego obowiązku względem firmy lecz on przez tą firmę jest wspomagany fachową wiedzą. Ja również wyznaję się doskonale na wyrobie mebli giętych i mam jak najlepsze widoki na przyszłość, zrobić dobry interes dla W.P. Oczekuję dalszych sprawozdań i odpowiedzi na moje różne zapytania⁹.*

⁷ Ibidem.

⁸ Ibidem, s. 43.

⁹ Ibidem, s. 31.

W związku z taką informacją spółka Czerski i Jakimowicz zdecydowała się na wysłanie jednego z pracowników do Hamburga, aby ten przybliżył tamtejszym klientom ofertę firmy.

Z korespondencji owej dowiadujemy się również, że firma miała zamiar poczynić próby wykonania garniturów kinowych z dębu¹⁰. Powszechnie było stosowanie buku do tego rodzaju mebli, natomiast przerabianie dębu charakterystyczne było jedynie dla wytwórni mebli giętych we Lwowie. Oddział we Lwowie posiadał na swoim terenie stawy do moczenia dębu oraz odpowiednią aparaturę do jego obróbki i gięcia.

Tak obszerna i różnorodna korespondencja świadczy o tym, że wyroby spółki Czerski i Jakimowicz znane i chętnie nabywane były przez niemiecką klientelę.

Eksport dotyczył nie tylko mebli, ale również materiałów drzewnych. Autorce znana jest korespondencja z 1937 r. z Aleksandrem Szchuberem z Buenos Aires. Dotyczy ona zapytania o możliwość zakupienia przez jedną z firm argentyńskich dużej ilości desek bukowych¹¹.

W korespondencji zwrotnej firma poinformowała, że deski bukowe posiada i dostarczyć może w grubościach 1' i 1' 1/2 po cenie zł 80 za m³ jest to cena za deski nieobrzynane i nieparowane. Ponadto rocznie sprzedaje ok. 10.000 m³ materiałów tartych bukowych na potrzeby polskich i obcych fabryk mebli giętych. Wzór deski poleciła fabryce we Lwowie¹².

Firmy zagraniczne zainteresowane były również importowaniem tartych materiałów dębowych. Zamojskie Archiwum Państwowe jest w posiadaniu listu od Georg Wilke Wald-und Holzgeschäft z dnia 2 sierpnia 1937 roku dotyczącego eksportu drewna dębowego dla szwedzkich importowych firm drzewnych¹³.

Firma M. Jakubowicz Warszawa-Paryż zamawiała siedzenia do krzeseł z deseczek klejonych i wysyłała je na eksport do kolonii francuskich¹⁴.

Kontakty handlowe prowadziła firma również ze Stanami Zjednoczonymi, o czym świadczy m.in. korespondencja z Irvingiem Kaufmanem właścicielem Irving M. Kaufman, Import and Export mieszczącej się na ulicy Broadway 1123 w Nowym Jorku przy ulicy Broadway 1123. Kaufman zwrócił się w liście z dnia 6 stycznia 1938 roku¹⁵ z prośbą, czy spółka miała by z nią chęć prowadzić interesy. Jednocześnie nadmienił, że zna on bardzo dobrze rynek amerykański i posiada wielką klientelę. Zaznaczył, że firma jest gotowa kupić większą ilość towaru i utrzymać kontakty handlowe na stałe, ale musiałaby otrzymać wzory kilku sztuk krzeseł oraz informacje dotyczące ceny poszczególnych wzorów w

¹⁰ Ibidem, s. 61.

¹¹ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 69, *Eksport, korespondencja handlowa z różnymi firmami za granicą. 1932-1949*, s. 108.

¹² Ibidem, s. 112.

¹³ Ibidem, s. 107.

¹⁴ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 96, *Eksport, korespondencja handlowa z Firmą Jakubowicz Warszawa-Paryż. 1936-1936*, s. 1.

¹⁵ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 132, *Eksport, korespondencja handlowa z różnymi firmami w U.S.A. 1938-1939*, s. 1.

walucie amerykańskiej oraz czas nadejścia przesyłki. W odpowiedzi na list, Polski Przemysł Drzewny – Czerski i Jakimowicz zachęcił potencjalnego kontrahenta do przyjazdu do Polski, aby można było cyt. *szczegółowo omówić możliwości, ustalić ceny i typy*¹⁶.

Kaufman wyraził chęć zakupu leżaków, krzeseł składanych, białych oraz politurowanych. Na co firma bezzwłocznie odpowiedziała, że cyt.: *ostatnio nabyliśmy patent zagraniczny na bardzo praktyczne leżaki składane [do noszenia – portable] i przystępuje do ich masowej produkcji. Jesteśmy przekonani, że artykuł ten mógłby znaleźć w Stanach Zjednoczonych duży zbył*¹⁷. Ponadto informowała ona, że, *Jeżeli chodzi o meble gięte, to my trudności w eksporcie do Stanów mieć nie będziemy i moglibyśmy prawdopodobnie przeprowadzić, aby firma, którą WPan reprezentuje, była wciągnięta na listę importerów, mających prawo sprowadzać towar z Polski*¹⁸.

Dalsze informacje przekazywane w kolejnych listach świadczą o tym, że współpraca pomiędzy obydwiema firmami doszła do skutku, a wiadomości dotyczyły kolejnych procedur związanych ze sprzedażą mebli.

Omówienie warunków transportu w przypadku handlu zagranicznego było sprawą niezwykle istotną. Brak możliwości otrzymania przez spółkę Czerski i Jakimowicz zaświadczenia walutowego uniemożliwiało przesłanie towaru do portu Gdynia, gdzie następował załadunek na okręt. W związku z tym firma Kaufmana musiała opłacić dostawę mebli do portu sama i wynająć ekspedytora, który zajął się dalszą ich wysyłką.

Archiwum Państwowe w Zamościu są dokumenty, z których wynika, że firma korespondowała również z Konsulatem Generalnym Rzeczypospolitej Polskiej w Chicago. Korespondencja ta dotyczyła rozszerzenia rynku zbytu mebli na stany położone nad Pacyfikiem.

W 1938 r. w San Francisco utworzona została ekspozytura Konsulatu Generalnego Rzeczypospolitej Polskiej, której głównym zadaniem była praca nad rozwojem eksportu polskiego do zachodniej części Stanów Zjednoczonych. Region ten¹⁹ posiadał silnie rozwinięty bezpośredni handel zagraniczny nie tylko z Azją, Australią i południową Ameryką, ale również z Europą, a w tym Polską.

Konsulat Generalny wystosował pismo do wszystkich firm w Polsce: *Nowa ekspozytura konsularna nad Pacyfikiem będzie z jak największą gotowością służyła firmom polskim informacjami co do możliwości zbytu na tutejszym rynku interesujących ich towarów, jak również będzie ułatwiała nawiązywanie kontaktów z miejscowymi importerami. Przy zapytaniach firmy proszone są o załączanie katalogów, oraz o podawanie szczegółowych warunków dostawy. Wysoce pożądane jest również nadsyłanie wzorów i próbek, które zazwyczaj przyczyniają się w dużym stopniu do konkretniejszego zainteresowania się importera danym towarem. Porty nad Pacyfikiem, a zwłaszcza San Francisco i Los Angeles, posiadają bezpośrednią komunikację przez Kanał Panamski z*

¹⁶ Ibidem, s. 3.

¹⁷ Ibidem, s. 6.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Zachodnia część Stanów Zjednoczonych to Kalifornia, Oregon i Washington.

większością głównych portów europejskich. Stawki przy nadaniu bezpośrednim różnią się tylko minimalnie od cen frachtu z Europy do New Yorku²⁰.

W odpowiedzi na ten okólnik firma Polski Przemysł Drzewny - Czerski i Jakimowicz zgłosiła chęć współpracy handlowej z poważną firmą odbiorczą w Kalifornii: *Nie chodzi nam o przedstawiciela pracującego za prowizję, lecz chętnie weszlibyśmy w kontakt z jedną poważną firmą, któraby mogła zapewnić nam odbiór przynajmniej 2000 sztuk miesięcznie*²¹.

Firmą, która zabiegała o nawiązanie bezpośrednich stosunków handlowych ze spółką była Bert Friedberg & Co. mieszcząca się przy 718 Mission Street. Firma ta posiadała dobrą opinię, ale stosunkowo niewielki kapitał. Jej dodatkowym atutem był fakt, iż została ona dopuszczona do bezpośredniego importu polskich mebli giętych przez Amerykańsko-Polską Izbę w Nowym Jorku.

Ówczesny Attaché Handlowy Roman Kwiecień w piśmie z dnia 16 grudnia 1938 zakomunikował, że: *Wejście przez Panów (tj. Polski Przemysł Drzewny – Czerski i Jakimowicz) w kontakt handlowy z firmą Bert Friedberg & Co. dotyczyło by tylko rynku nad Pacyfikiem, t.j. stanów Kalifornia, Oregon i Washington. Rynek ten stanowi odrębną całość i w większości wypadków nie może być należycie obsłużony przez firmy nowojorskie. (...) Ze względu na olbrzymią odległość tutejszego rynku, położonego na drugim końcu kontynentu amerykańskiego, firmy nowojorskie nie obstają zbyt silnie przy włączeniu go do ogólnej reprezentacji*²².

Polski Przemysł Drzewny – Czerski i Jakimowicz prowadziła ostrożną politykę handlową. Powierzenie przedstawicielstwa jakiegokolwiek firmie nie było według niej właściwą formą pracy na rynku amerykańskim. *Fabryki polskie pracują ze Stanami Północnymi w ten sposób, że każda ma jednego odbiorcę, zakupującego na własny rachunek, który przyjmuje wielki magazyn towaru i może w każdej chwili obsłużyć klienta składu na miejscu. Firma Thonet posiada własne sklepy i magazyny. W tym stanie rzeczy przedstawiciel miałby bardzo ograniczone możliwości sprzedaży, gdyż na przyjęte przez niego zamówienia klient musiałby czekać z natury rzeczy stosunkowo długo, a przy tym otrzymywalibyśmy drobne zamówienia, których wykonanie i ekspedycja kosztuje na sztukę o wiele drożej niż przy zamówieniach masowych, jakie udziela wielki hurtownik*²³. Firma zdecydowała się więc rozpocząć eksport do Stanów Zjednoczonych tylko wtedy kiedy znajdzie hurtownika – odbiorcę na ładunki masowe, czyli przynajmniej 4-5 wagonów miesięcznie t.j. około 10 tysięcy sztuk miesięcznie lub w przypadku kiedy sama założy montownie w San Francisco.

W związku z niejasną dla spółki sytuacją na rynku amerykańskim oraz w celu zbadania możliwości eksportu mebli giętych z Polski, ewentualnego zorganizowania tamże własnej placówki sprzedażnej postanowiono delegować Pana Weistocka, pracownika fabryki we Lwowie. Badania rynku amerykańskiego musiały wypaść bardzo pomyślnie ponieważ w liście z dnia 15 marca

²⁰ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 132, *Eksport, korespondencja handlowa z różnymi firmami w U.S.A. 1938-1939*, s. 4.

²¹ Ibidem, s. 8.

²² Ibidem, s. 32.

²³ Ibidem, s. 51.

1939 roku czytamy: *...uprzejmię komunikujemy, że jesteśmy skłonni wejść w kontakt handlowy z firmą Bert Friedberg Co. Jednocześnie pozwalamy sobie wysłać p.a. W. Pana 2 komplety naszych katalogów oraz wzory kolorów, z których jeden prosimy łaskawie doręczyć f. Friedberga z tym, aby podała nam dokładnie, które z produkowanych przez nas typów interesowałyby ją, wżg. z jakimi zamiarami w porównaniu z ilustracjami zamieszczonymi w katalogu. (...) Po otrzymaniu od f. Friedberg wykazu typów niezwłocznie złożymy ofertę*²⁴.

Czeski i Jakimowicz wysyłał też swoje produkty do Afryki Północnej. W liście z dnia 2 października 1937 r. firma Yehiel Nahari – Międzyrzecki Poland South Africe Import-Export Trading Co. Johannesburg zamówiła 10 krzeseł nr 134 w kolorze mahoniowym z siedzeniami o średnicy 41 cm²⁵. Dokument z 3 stycznia 1938 r. to zamówienie klientów Południowo Afrykańskich²⁶ na 1500 sedesów drewnianych. Z następnej korespondencji²⁷ dowiadujemy się, że owe zamawiane sedesy doszły w stanie uszkodzonym, ponieważ były niepoprawnie opakowane, a ich tylne deski niewypolerowane i nie politurowane i posiadały zbyt wiele śrub, ściągających elementy drewniane sedesów. Ponadto sedesy te pakowano w koperty firmowe, czego akurat sobie nie życzą. 15 marca 1938 r. wysłano odpowiedź w której czytamy, że opakowanie sedesów było dobre, tylko nieostrożne obchodzenie się z nimi spowodowało ich uszkodzenie. Wysyłany przez firmę towar był ubezpieczony, więc to firma ubezpieczeniowa powinna ponieść związane z uszkodzeniami straty. Jeżeli natomiast chodzi o koperty papierowe z logo firmy lub bez w które pakowne były sedesy to różnica w ich wyglądzie bierze się stąd, że sedesy dyktowe wykonywano w fabryce we Lwowie, a sedesy masywne w Bondyrzu²⁸. Nie było to więc spowodowane wyrafinowaną polityką marketingową firmy, a innego rodzaju opakowaniami firmowymi w oddziale w Bondyrzu i we Lwowie.

Korespondencja z firmami zagranicznymi przybliżyła nam sposoby prowadzenia transakcji handlowych w latach dwudziestych i trzydziestych dwudziestego wieku. również nie opisaną tu specyfikę handlu „zamorskiego” – blisko- i dalekowschodniego, czy afrykańskiego. Przedmiotem oddzielnych studiów może być też jakie rodzaje mebli, za jaką cenę i w jakich krajach najczęściej kupowano; jakie wzory – z fabryki w Bondyrzu i Lwowie – podobały się zagranicznym nabywcom oraz jakich wzorów nie wykonywano, a były one w ofertach innych firm.

Tchnący z barwnych winiet firmowych i egzotycznych nazw wielki świat uzmysławia jak ekspansywnie i z wyobraźnią zarządzana była firma z ulicy Kolegiackiej w Zamościu. Rozległość korespondencji, którą na co dzień stali i odbierali pracownicy z prowincjonalnego podówczas miasteczka nawet dzisiaj w dobie powszechnej globalizacji przyprawiać może o zawrót głowy.

²⁴ Ibidem, s. 58.

²⁵ APZ, Czerski i Jakimowicz, sygn. 115, *Korespondencja handlowa z firmą Yehiel Nahari Międzyrzecki Poland South Africe. 1937-1938*, s. 3.

²⁶ Ibidem, s. 5.

²⁷ Ibidem, s. 21.

²⁸ Ibidem, s. 28.

ANEKS

Państwa, miasta i firmy

z którymi firma Czerski i Jakimowicz prowadziła korespondencję handlową
(Zestawienie sporządzono na podstawie teczek z korespondencją eksportową, po przecinku
sygnatura teczek)

Albania	Durrës	F. Thodhos & M. Singer, 71
		F. Thodhos, 87
Algieria (Fr. Terytorium Zamorskie)	Algier	Henry Raff, 110
Argentyna	Buenos Aires	Alejandro Shuber, 87
		Paul Lachs, 105, 127
Austria	Wiedeń	Josef Vermes, 69, 100
		C. S. Cohen, 71
		D. G. Fischel Söhne, 105
		David & Comp. ExportGesellschaft, 101, 119
		Dr. Goldinsein & Co., 119
		Dr. S. Goldinsein, 101
		H. Madjera, 101, 105, 133
		R. Ditmar Gebrüder Brüner AG, 100
		Richard Fleischner, 75
Belgia	Antwerpia	Jacques Zweigenhaft, 102
	Ath	La Chaise Delmée, 100
		Usines Cambier Meubles, 100
	Bruksela	C. Slawski, 100
		Glaces et Verres (Glaver), 100
		Sefaca, 87
		Van der Graaf & Cie, 126
	Liège	Louis Baudelet, 126
	Mechelen	Fabrique de Meubles Arthur Fanis, 100
Turnhout	H. van Lieshout, 131	
Bułgaria	Sofia	Paul Reiner Vertretungen, 131
Cejlon	Colombo	Polish Products, 90, 100
Cypr (Prot. Wlk. Brytania)	Nikozja	John Catsounotos, 131
Czechy	Praga	Ferdinand Brenner, 100
		Leopold Sommer, 101
Egipt	Aleksandria	Maison C. S. Delios, 131
		Spiro Tormenton, 75
	Kair	Albert Palacci & Giac. G. Levi, 100
		Clement Cohen & Fils, 71
		Comptoir D'Importation du Delta, 100
		E. Kraehenbuehl, 75

Zagraniczna korespondencja handlowa firmy...

		E. Liberman & Co, 75, 100
		Elias Gannage & Fils, 73
		Hermann Borchardt, 71
		Jacquess El-Kobbi & Co., 101, 131
		Leon Aboulafia, 71
		Leon Aboulafia & Co., 131
		M. Fahoum & Son, 100
		Telio i Schouela, 87
		W. Schott, 100
Estonia	Talin	M. Luther Limited, 100
Finlandia	Helsinki	Alinko Handels A. D., 131
Francja	Anvers	De Beukelaer & De Jonge, 71,131
	Clichy (Clichy la Garenne)	Luterma Français, 131
	Marsylia	Compagnie Francaise de l' Fabrique Occidentale, 78, 100
		Daunes & Chèriconi, 75
		Demande de Prix, 90
		Romuald Orosz, 74
		Tamis et Boissellerie A. Chèriconi, 75
	Montreuil	Etablissements Durin Père & Fils, 100
Paryż	Georges Valat, 100	
	Etablissements W. Baumann et Cie, 105	
Francuska Afryka Zachodnia	Dakar	Edmont Moukarzel, 121
Grecja	Ateny	C. Cambourolou Fils, 87
Holandia	Amsterdam	H. B. Janning. 75
		Hagemeyer i Co's Handel-Mij. N. V., 119
		J. Maartens Cz. Houtagenturen, 129
		Levee Fabriek Van En Groothandel in Meubelen, 108, 125
		Maatschappij „De Fijnhouhandel“ N. V., 69
		N. V. Amsterdamsche Ledikantenfabriek v/h H. van Tellingen, 75
		N. V. Handel-Maatschappij “Deli-Atjeh”, 100, 131
		N. V. L. E. Tels & Co's Handelmaatschappij, 100
	Apeldoorn	Jac. J. Broen, 75
	Bergschenhoek	Meubelfabriek v/h Gebr. Schneider, 100
	Deventer	Andre H. Meijer, 130
	Doetinchem	Hogendorff's Industrie & Handelmaatschappij N. V., 100
	Eindhoven	Handelsmaatschappij “Eindhoven”, 126, 129
		N.V. Handelsmij, 129
	Groningen	N. Bruins Groothandel in Meubelen, 100
Oirschot	Erven & Co. Houthandel En Zagerij, 75	

		Meubelfabriek Erven & Co., 84, 101, 121	
	Rotterdam	A. Cijfer's Algemeene Import- & Exporthandel, 100	
		D. P. Brugman JR., 69	
		M. Hirsekorn, 87	
		Overman & Co., 100	
		Schelling & Zoon, 105	
Holenderskie Indie Zachodnie	Curaçao	A. & J. C. Henriques, 77, 83	
Indie Brytyjskie	Ahmedabad	Jayant N. Dave, 105	
	Amritsar	Baldev Dass, 101	
	Bombaj		A. L. Parikh & Co., 101
			Affif Brothers & Co., 75, 88
			C. Bhimjee Poonja & Sons, 70, 143
			G. Melnikoff, 109
			G. S. Mahomed, 100
			Grand Wood Works & Saw Mill., 109
			H. Blascheck & Co., 85
			H. Fillunger & Co., 144
			I. D. Seth, 101
			J. P. Ghadaiali, 100
			Suresh & Company, 133
			The O'Connor Trading Corporation Limited, 133
			The Parsee Trading Co, 100
		The Parsee Trading Co., 100	
		Tyabjee & Co, 85	
		Kalkuta	The Glass & Plywood Supply Agency, 109, 133
		Karaczi	Agarwal Bucket & Chair Manufacturing, 80
			Asgarali S. Mithaiwala, 133
			B. B. Master & Co., 80
			H. S. Gupta i Co., 86
			J. M. Dave & Co., 109
		Partabsing Jagatsing & Sons, 109	
	Lahaur	D. N. Vadehra, 133	
		Indo Continental Agency, 133	
		S. F. Ilahi & Brother, 85	
	Madras	A. V. M. Mudaliar & Co., 85	
		V. Rajagopalan, 85	
		S. Jagannatham & Co., 133	
	Peszawar	G. R. Dinanath Mehra & Sons, 100	
Irak	Bagdad	Antoine i Edouard Aris, 71	
		Ittehad Co., 100	
		J. Ilamah. & H. Nawy, 84	
		Jaber Mahdi Al-Bazaz, 71, 78, 100	
		M. Glaser & Co., 101	
		M. H. Hakim, 100	
		Nissim J. Cohen & Co., 117	

Zagraniczna korespondencja handlowa firmy...

		Polski Dom Handlowy Edward Tuve, 107, 114, 117
Jemen Południowy (Prot. W. Bryt.)	Aden	Photios J. Theodossiades, 131
		Makanji Lalji Mistri, 131
Kanada	Montreal	Cassidy's Limited, 135
		J. P. O'Shea & Company, 95, 100
		Northern Trading Co., 118
		Richardson & Bureau, Limited, 91, 116
Kostaryka	San José	Agencias Cañas Hermanos, S. A., 87, 129
Liban (Fr. Obszar Powierniczy)	Bejrut	Yeramian Bros & Sons, 101
Malta (kol. brytyjska)	Senglea	A. Mea & Brothers, 101, 105
	Valletta	Carmelo Delia, 77, 92, 128
		Continental Purchasing Co., 100
		John Farrugia, 100
		Joseph A. Eminyan, 100
		Joseph Garcin, 105
		Roger Wismayer Merchant & Agent, 100
Maroko (Prot. Francji)	Casablanca	Georges Monnier, 93, 121, 123
		R. & M. Hagége, 93, 134
		R. Sanchez, 93, 121
		Rene Ayasse Pere, 93
		Representation Commerciale et Industrielle, 134
	Oujda	M. Benarrouss, 93
Martynika (departament zamorski Francji)	Fort-de-France	A. Delanis, 131
Mauritius (kol. brytyjska)	Port Louis	Rajah & Co., 87, 131
Niemcy	[Bad] Hersfeld	Tromag Trockner, 100
	Berlin	Fred. M. Müller, 75
		Loewenstein & Hecht, 119
		Max Cahn, 100
	Brema	Lohmann & Co., 119, 133
		Mercator-Oloff, 76
	Danzig [Gdańsk]	Colombia Handelsgesellschaft, MBH/Colombia Overseas Co. Ltd, 100
		Emil Schwang, 100, 101
		M. Furst, Timber-Export, 100
		Paul Lemke Export- & Import-Haus, 119
		Viktor A. Lehmann, 101
		Werner Wege, 69
	Dortmund	Heinrich Goebel, 119
	Frankfurt nad Menem	Friedrich Schäfer, 101

	Hamburg	A. Krause & Co., 105, 113, 119
		A. Sander & Co., 75, 105
		Aug. Bolten, 90, 105
		August Ascher Sohn, 75, 87, 104
		August Blumenthal, 75, 119
		Benny Nathan, 75, 90, 100
		C. Ed. Biedermann, 90, 105
		C. Goedelt, 119
		Ernst G. Ahrens, 75
		Felix A. Meyer, 65, 66
		Geerz Gebr., 75, 90
		Günter & Schultz, 119
		H. Jungheinrich & Co. GMBH, 119
		H. N. Kröger, 82, 124
		Hans H. W. Siemsen, 75, 90
		Heinrich Andreas Krug, 119
		Indian-African Trading Co. MBH, 100
		J. F. Müller i Sohn A.-G., 69
		Luft, Maack. & Co., 133
		Otto Eichen , 131
Paul Kant & Co., 104,105, 119		
Wilhelm Breckwoldt & Co., 119		
Wm. Oswald & Co., 119		
	Königsberg [Kaliningrad]	Krages i Kriete, 69
	Lipsk	A. & G. Sperling Export, 127
	Niemes	G. Fischel Söhne, 105
	Remscheid- Hasten	Carl Schlieper, 87, 106
	Waiblingen	Hermann Borchardt, 85
	Zoppot [Sopot]	Ralph Helmann, 69
Palestyna	Tel-Aviv	Factory of Bend-Furniture „Progress”, 94 “SHEFER” Cooperative Factory, 72
Singapur	Singapur	Lov Tangchang, 136
		Mayphil Trading Co., 133
		The Succ. Of Moine Comte& Co Ltd, 136
Sudan	El Obeid	The Abunigma Bazaar, 81
	Chartum	Kircop & Co., 81
	Alep	Auguste Assouad & Co., 131
	Damaszek	Josph Gedai & Cie, 90
Szwajcaria	Bazylea	Otto Hakios Vertreter, 131
Szwecja	Sztokholm	Aktiebolaget Nordeuropeiska, 131Handelskompaniet (Neko),
Trynidad i	Port of Spain	Abraham Morses Fancy Store, 131
		E. P. Gibbs Ltd, 129

Zagraniczna korespondencja handlowa firmy...

Tobago (kol. brytyjska)		F.W. Milling & Co., 129
		Nagib Elias, 129
Tunezja (Prot. Francji)	Susa	S. Nataf, 71
	Tunis	Berrebbi-Nataf, 93
		Camilleri & Hagege, 78, 100, 101
		Commerce de Bois. S. Fellous, 93
		Consignation R. Hagege, 101
		Dana & Cohen, 100
		E. H. Cohen, 93
		Emile Sitruk, 101
		Etablissements F. de Felice, 93
		M. de I. Koskas, 75, 101
		Micaëlli & Cie, 100
		Riba, 93, 100, 101
		Ugo Sacuto, 93
Turcja	Istanbul	Leon J. Joaf, 131
Urugwaj	Montevideo	Carlos Spangenberg, 127
		Mauricio Calmus, 127
USA	Clintonville	The Four Wheel Drive Auto Co., 132
	Filadelfia	Stratford Show Print Co., 132
	Nowy Jork	Ace Import Co., Inc., 132
		Adolf Grunbaum, 132
		Astra Bent Wood Furniture Co., Inc., 132
		Empire State Chair Company, Inc., 132
		Industrial Plants Corporation, 131
		International Wire Chair Co., Inc., 132
		J. J. Berliner & Staff, 132
		The Kann Purchasing Co., 132
		The Karavan 132
	Wichlinski & Co., 100	
San Francisco	Bert Friedberg & Co., 132	
Węgry	Sighetu-Marmației	Mobile Indoite si Marfuri de Lemn S.p.A., 75
Wenezuela	Caracas	Albin Opaliński, 79
Wielka Brytania	Birmingham	Kannreuther & Co. Ltd, 106
		Keep Brothers Limited, 67, 131
		Randles Bro. & Hudson Ltd, 138
	Colchester	Bert Coollingwood, 100
	Glasgow	The British Empire Timber Trades Directory, 131
	Liverpool	Duncan Ewing & Co. Limited, 105
		F. Thomas & Co., 100, 101 105
	London	A. J. & S. Pfeffer, Ltd, 103
		Arthur Heath & Co. Ltd, 84
		Bruce Starke Engel Agencies Ltd, 87
Dominion Shippers Ltd, 87		

		Edward Daus & Sons Ltd, 101
		Fairclough, Dodd & Jones, Ltd, 133
		Globe Exporters Ltd, 131
		Guggenheim Ltd, 131
		Ironside Limited, 133
		Isidor Stern, 84, 100
		J. A. Ewing & Co., 106
		J. Zunder.& Co. Ltd, 69
		J.A. Ewing & Co., 111
		J.W. Jagger & Co. (PTY) Ltd, 106
		Leship Trading Co. Ltd, 127
		Levetus Ltd, 133
		Masons, 90
		P. H. Pritchard (Merchants) Ltd, 75
		Stephen, Fraser (London) Ltd, 106
		Strachan, Gurney & Co. Limited, 87, 106
		Sundt, Sundt & Co., 71
		The Bentwood Chair Supply Co. Ltd, 79, 144
		The Staunton Import Co. Ltd, 133
		The United Africa Company Limited, 100
		Tozer Kemsley & Millbourn Ltd, 106
		W. J. Groom & Co., Ltd., 133
	Manchester	Ardeno Limited, 101
		A. J. B. Pfeffer, 103, 137
	Northumberland	Heaven House, 71
	Walsall	John James Hawley, 87
Włochy	Fiume	Antonio Stanflin, 87
Związek Południowej Afryki	Johannesburg	Bernard Bielski, 106
		E. Rizzolio & Co., 84, 100
		H. L.Hompes & Co., 87
		Max Gonski & Son, 106, 138
	Witbang	S. A. Bentwood Furniture Mfg. Coy, 106, 118

Oprac. Magdalena Beż, Aleksandra Gęśła, Jakub Żygawski