

PLAC RYNKOWY JAKO OŚRODEK DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

(materiał w wersji roboczej)

Więzi ekonomiczne między dwoma narodami, które żyły w bliskim sąsiedztwie przez całe pokolenia, zacieśniały się w dniach targowych. Chłopi wówczas przywozili do miasta produkty rolne i w zamian nabywali u żydowskich kupców potrzebne towary, których nie potrafili sami wytworzyć.

Cotygodniowe dni targowe były typowym przykładem prymitywnych stosunków ekonomicznych, jakie miały kontynuację w dwudziestym wieku. Żydzi, mieszkańcy miasta, dostarczali chłopom wszystkie potrzebne im rzeczy, zarówno towary pierwszej potrzeby, jak i usługi, które świadczyli sami jako rzemieślnicy: krawcy, szewcy, kowale, szklarze, malarze itp. Oprócz tego chłopi potrzebowali usług żydowskich przedstawicieli wolnych zawodów, lekarzy i adwokatów. W rzeczywistości Żydzi Kolna zarabiali na życie w podobny sposób jak Żydzi pozostałych miasteczek w Polsce, zaopatrując ludność okolicznych wsi w potrzebne produkty. Targ był swego rodzaju zwierciadłem wzajemnych stosunków na płaszczyźnie ekonomicznej pomiędzy dwiema częściami ludności. Wieśniacy handlowali swoją produkcją dwoma kanałami:

1. Żydowska gospodyni domowa, dla której targ był jedynym miejscem, gdzie mogła zaopatrzyć się w produkty rolne potrzebne w gospodarstwie domowym, jak: masło, ser, warzywa na bieżące potrzeby albo zapasy na ciężką zimę.
2. Kupiec żydowski, który kupował od chłopów produkcję rolną w ilościach hurtowych, jak: zboże, ziarno, bydło i drób; a szczególnie kwitł w Kolnie handel końmi.

[s. 31] Ten rodzaj działalności gospodarczej rozwijał się dzięki inicjatywie i sile pewnej liczby żydowskich kupców zbożowych i kupców koni, którzy poszerzali swoje transakcje aż do rozmiarów hurtowych, a nawet międzynarodowych. Żydowscy kupcy kupowali od chłopów towar w dużych ilościach i handlowali nim w wielkich miastach w całej Polsce, a nawet poza granicami. Żydowscy kupcy zbożowi z Kolna utrzymywali kontakty handlowe z właścicielami młynów w całej Polsce, we wschodnich Prusach, a niektórzy z nich eksportowali swój towar do państw zamorskich przez porty w Królewcu i Gdańsku. Pomimo stosunkowo prymitywnych warunków transportu udawało im się przeprowadzać ekspedycje zboża i koni do odległych miejsc. W Kolnie nie było nawet stacji kolejowej, a najbliższa znajdowała się w odległości

trzydziestu kilometrów od miasta, w mieście okręgowym Łomży, a jedenaście kilometrów w kierunku północno-wschodnim, w pruskim miasteczku.

Kupcy żydowscy kupowali zboże od chłopów w dniach cotygodniowych targów w stosunkowo małych ilościach, kilkaset kilogramów co tydzień. W okolicy placu targowego mieli magazyny, w których gromadzili towar i przygotowywali do ekspedycji. Każdy kupiec zajmował na targu strategiczny punkt, skąd prowadził negocjacje z rolnikiem, a po uzgodnieniu z nim ceny zabierał chłopą z wozem do magazynu, który znajdował się w pobliskim miejscu. Bracia Lwowicz utrzymywali magazyn na pochyłości ulicy Łomżyńskiej, a Margolis miał magazyn naprzeciwko placu kościelnego, gdzie mogli chłopci postawić swoje wozy z zaprzęgniętymi do nich końmi. Baranowicz, Żwawy i inni pobudowali swoje magazyny na wschód i południowy wschód od placu rynkowego, przy ulicy Stawiskiej.

Każdy kupiec próbował zapewnić sobie stałych dostawców w środowisku rolników. Niektórzy spośród kupców zbożowych utrzymywali przyjazną więź z wiejskimi dostawcami i byli z nimi w kontaktach handlowych przez wiele lat. Z reguły w środowisku żydowskich kupców zbożowych nie istniała bezwzględna konkurencja, pomimo ich ciężkiej i wyczerpującej pracy. Z trudem zarabiali na chleb w tym przedsięwzięciu. Jednak czasami jeden z nich zdołał zebrać poważny kapitał dzięki nieoczekiwanemu i przypadkowemu wzrostowi cen zboża, głównie wartościowego ziarna jak ziarno koniczyny czy ziarna, z których wytwarza się tłuszcz.

Czasami podejmowano próbę współpracy między kupcami w celu zapewnienia bazy interesów na solidniejszej podstawie, aby ustalać ceny rynkowe i osiągnąć lepszą cenę za sprzedaną produkcję. Jednak te spółki, z reguły nie utrzymywały długo swojej pozycji, a to z powodu wybujałego charakteru mieszkańców naszego miasta. Mój dziadek błogosławionej pamięci Michael Markiewicz, który miał silną osobowość, założył spółkę z rodzinami Baranowicz, Lwowicz i Margolis. Jednak ta spółka szybko się rozpadła, ponieważ każdy z udziałowców był wyrazistą indywidualnością i nie potrafił pracować w jednym zespole. Podobnie zakończyły się próby i wysiłki innych kupców tworzenia wspólnych przedsięwzięć.

Gotówkę, którą rolnik otrzymywał ze sprzedaży ziarna, wyrobów mlecznych, drewna i drwa na opał, wydawał w żydowskich sklepach znajdujących się wokół rynkowego placu. Przez cały tydzień żydowski sklepikarz wypatrywał z utęsknieniem nadejścia dnia targowego. Prawdę mówiąc to był jedyny dzień w tygodniu, w którym mógł zgromadzić jakiś utarg w swojej skromnej kasie. Jednak i w dni targowe nie tak obficie spływały pieniążki rolników do

skromnej kasy żydowskiego sklepikarza. Musiał sprostać silnej konkurencji nie tylko spółdzielni spożywców, popieranym przez rząd oraz konkurencji polskich właścicieli sklepów, ale także żydowskich właścicieli straganów, usadowionych na środku rynkowego placu.

Właściciele straganów dzielili się na dwie grupy:

1. Ludzie miejscowi, przedstawiciele prymitywnej formy handlu, w większości drobni kupcy, [s. 32] którzy nie zdołali wydzierżawić sklepu i próbowali zarobić na życie, sprzedając różnego rodzaju towary, wystawiając je na straganie na środku rynku.
2. Wędrowni przekupnie, właściciele konia i furmanki, którzy zwykle wędrowali ze swoim towarem przez miasteczka w promieniu trzydziestu kilometrów i zjawiali się stale w każdym miasteczku, zajmując stanowisko na rynku w dniach targowych. Ci rozkładali swoje różnorakie towary na furmankach, zachwalając je i nawołując głośno, czym przyciągali uwagę wiejskich klientów. Niektórzy ustawiali tymczasowe namioty w pierzejach rynkowych, czatowali na wieśniaka, który zakończył sprzedaż swojej produkcji i łapali go, zanim zdążył pójść do sklepu przy ulicy za rynkiem.

Życie handlowe i jego procesy były bardzo proste. Raz w tygodniu rolnik sprzedawał swoją produkcję miejscowemu konsumentowi albo kupcowi detalicznemu i zarobione pieniądze wydawał w sklepach. Obieg towaru zależał wyłącznie od tego, jaką odległość i w jakim czasie furmanka zaprzężona w konie zdołała przebyć, aby stanąć na placu rynkowym. A ponieważ zasięg poruszania się furmanki był ograniczony do piętnastu kilometrów i obieg interesów dał się już z góry przewidzieć, nie istniały wielkie szanse i nadzieje na rozwój i powiększanie obrotów.

Tłumaczenie z hebrajskiego

Ewa Wroczyńska