

J. Augustyniak
w/m Andrzeja 14

87
A-536
Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dn. 1 stycznia 1935 r.

Nr. 1 Rok X

DYREKCJA

Łódzkiego Towarzystwa Elektrycznego, S. A.

(ELEKTROWNIA ŁÓDZKA)

zawiadamia Odbiorców energii elektrycznej, iż od dnia 2 stycznia 1935 roku wydawane będą personelowi, spełniającemu czynności służbowe na mieście,

LEGITYMACJE KOLORU NIEBIESKIEGO Z FOTOGRAFJAMI,

zaopatrzone w pieczęcie, plomby firmowe oraz podpisy Dyrekcji, i zawierające wyszczególnienie funkcji służbowych. Dotychczasowe legitymacje zostały unieważnione, nowe zaś są ważne do końca 1935 roku.

PP. Odbiorców energii elektrycznej uprasza się o żądanie okazania legitymacji służbowej przed rozpoczęciem czynności przez funkcjonariusza Elektrowni.

Na niniejsze rozporządzenie Dyrekcja Łódzkiego Towarzystwa Elektrycznego, Spółki Akcyjnej, specjalnie zwraca uwagę PP. Odbiorców nadmienając, że za nadużycia osób niezaopatrzonych w legitymacje Towarzystwa, nie przyjmuje na siebie żadnej odpowiedzialności.

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1-go każdego miesiąca

Biuro — sklep i jego wnętrze

Okres kryzysu wymaga natężonej akcji o zdobycie konsumenta
Walka o rynek toczy się jednak nie tylko w oparciu o jakość towaru, ale i o jego estetyczny wygląd, odpowiednie opakowanie, dekorację sklepu i t. d.
Wszystko, co tworzy całokształt tych czynników propagandowych będzie zawarte w specjalnym dodatku „Głosu Kupiectwa” p. t.

Biuro - sklep i jego wnętrze

Będzie on poświęcony m. in. nast. działom:

Architektura wnętrz, meble biurowe, przybory do pisania, światło, opakowanie towaru, dekoracja wystaw, ogrzewanie lokali, mechanizacja pracy i t. d.

Dodatek ten będzie doskonałym propagatorem działów, związanych z biurem sklepem i jego wnętrzem.

MIEJSCOWOŚĆ DZIENNIK PUBL.

w Łodzi

№ 31153 dn. 19/11/1936

Tysiące Matek i dziatwy, ofiar powodzi, wołają
o mleko, bo głód im zagraża

Polska Liga Nabiałowa w Warszawie podejmując zbiórkę na **Fundusz Mleka**, oświadcza, że całą sumę, jaka będzie zebrana z tej imprezy, odda do dyspozycji Ogólnopolskiego Komitetu Pomocy Ofiarom Powodzi na dostarczenie mleka dla dzieci.

Pieniądze należy przekazywać do Państwowego Banku Rolnego w Warszawie na „Fundusz Mleka”.

Kasa Pożyczkowa

przy
Stowarzyszeniu
Kupców m. Łodzi

udziela pożyczek

niskooprocentowanych

zwrotnych w spłatach ratalnych

Szczegółowe informacje w kancelarii Stowarzyszenia Kupców
Piotrkowska 73

Księgi handlowe i bilans

na podstawie

**obowiązujących przepisów
prawnych i podatkowych**

wraz z orzecznictwem Sądu Najwyższego i Trybunału Administracyjnego oraz okólnikami Ministerstwa Skarbu

Opracował

Dr. JULJUSZ BASSECHES

adwokat i biegły sądowy z zakresu księgowości

Przejrzał i przedmową zaopatrzył

Dr. MAURYCY ALLERHAND

Profesor Uniwersytetu J. K. we Lwowie
i adwokat, Członek Komisji Kodyfikacyjnej

L W Ó W 1934

**Skład Główny: Księgarnia „Ewer“
Lwów, ul. Brajerowska 3.**

Cena zł. 4.90



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁÓDZI

THE COMMERCIAL VOICE ♦ DIE KAUFMANNSSTIMME ♦ LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 1 (Rok X)

Łódź, dnia 1 stycznia 1935 r.

Wychodzi 1 k. m.

JULJUSZ LEWSZTAJN

Nasz bilans — jako nasz program

Analizując na łamach „Głosu Kupiectwa” w numerze noworocznym z 1 stycznia ub. r. sytuację handlu włókienniczego w r. 1933 podkreśliliśmy, że okres ten można uważać za **przełomowy**. W ciągu r. 1933 zaczęły się bowiem z kryzysowego chaosu i destrukcji mozolnie ustalać pierwsze **zaczątki odrodzenia i odbudowy handlu hurtowego**. Rok 1934 był dalszym etapem częściowego odrodzenia hurtowego handlu włókienniczego. Odbudowa ta nie nastąpiła jednak w ostatecznej formie i całkowicie, tak, aby ten handel hurtowy, który mógłby odgrywać poważną rolę, jako czynnik popierający produkcję włókienniczą — stanął mocno na nowych podstawach. Przyczyną tego był fakt, że w r. 1934 wytyczne polityki gospodarczej rządu nie wykrystalizowały się ostatecznie w stosunku do handlu w kierunku zrozumienia znaczenia tej grupy gospodarczej, a chwilowo w obniesieniu do spraw hurtu żadnego stanowiska konkretnego nie sprecyzowano. Natomiast ujawniły się koncepcje

eliminowania handlu

przez dążenie do kartelizacji, syndykalizacji, popieranie spółdzielczości, zwyczaję obciążeń, nierozstrzygnięcie w należytej formie zagadnienia anonimowości,

ad hoc wprowadzenia nowych ustaw handlowych i karnych, ustawy scaleniowej itd. Jeśli dodać do tego wydatny udział handlu hurtowego w pożyczce narodowej — zdać sobie można sprawę z **olbrzymich rozmiarów tych obciążeń**. Co wzamian zato handel otrzymał? Został on **pozostawiony swym własnym siłom**, wyczerpanym w okresie 4 lat kryzysu. Jeżeli więc można mówić o **zaczątkach odradzania się handlu hurtowego** w tych niepomysłnych warunkach, to podkreślić trzeba, że to było możliwe jedynie dzięki

ogromnym własnym wysiłkom kupiectwa, które dowiodło raz jeszcze sferom miarodajnym, że kupiectwo w Polsce jest **energiczne, przedsiębiorcze** i że walkę o byt prowadzi samodzielnie

bez poparcia finansowego rządu,

które udzielane jest innym gałęziom gospodarstwa. Zdawałoby się więc, że jeżeli istnieją tak silne dążenia do odbudowy własnymi siłami, to wolno byłoby nam żądać, aby przynajmniej **nie hamować tego pędu indywidualnego** i ułatwić te ciężkie zadania przez pomoc moralną, przyspieszając w ten sposób proces odbudowy handlu hurtowego.

RZĄD — PRZEMYSŁ — HANDEL

Jeżeli stanąć na stanowisku, że inflacja jest ruiną dla całego życia gospodarczego, a deflacja próbą wyprowadzenia gospodarstwa z chaosu — to **dla kupiectwa deflacja w Polsce w jej obecnej formie staje się w rezultacie właściwie inflacją**. Ciężar deflacji tej obarcza specjalnie miasta, a temsamem spada w **głównej mierze na handel**. Ten ciężar musi doprowadzić do zmniejszenia konsumpcji a więc i obrotów w handlu, a więc i rozmiarów produkcji.

Nie można również nie podkreślić, że przemysł również nie sprecyzował dotąd swej polityki rozdzielczej we włókiennictwie. Widzimy przerzucanie się

Wszystkim Czytelnikom, Współpracownikom i Przyjaciółom naszego pisma z okazji

NOWEGO ROKU

składamy najserdeczniejsze życzenia

REDAKCJA

„GŁOSU KUPIECTWA”

przemysłu bądź ku własnym składom, bądź ku składom komisowym, bądź ku bezpośredniemu kontaktowi z prowincjonalnym kupcem, bądź wreszcie w kierunku własnych sklepów detalicznych czy własnych wojażerów. To niesprecyzowanie wytycznych ze strony rządu i przemysłu uniemożliwia handlowi hurtowemu całkowitą realizację swych planów w dziedzinie odbudowy. Dla handlu hurtowego jasne jest, że dopóki przemysł włókienniczy nie zorganizuje się we własnym zakresie i na szerokim froncie, dopóki po zorganizowaniu się nie nawiąże ścisłego kontaktu z handlem hurtowym, który równie organizuje się dla ustalenia swej „generalnej linii” rozwojowej — nie może być mowy o całkowitej odbudowie handlu hurtowego i o uzdrowieniu stosunków gospodarczych we włókiennictwie.

Jedną z głównych bolączek handlu hurtowego z punktu widzenia organizacyjnego jest to, że prowincja obsługiwana przez handel łódzki uważa, iż jest nie odbiorcą, lecz **tylko komisantem**. Odbiorcy prowincjonalni nie poczuwają się do żadnych zobowiązań umownych, kupują towar i dowolnie rozporządzają rodzajem pokrycia, określają zwroty, terminy itd. Nie mają oni również **żadnego obowiązku** w stosunku do umówionych uprzednio warunków i nie **ponoszą właściwie żadnych ciężarów**. Ten fatalny stan rzeczy, który pośrednio uderza również i w przemysł, musi ulec zmianie, ale i to posunięcie będzie możliwe tylko wówczas, o ile zostanie zrealizowane we **wspólnym wysiłku przemysłu i handlu** zorganizowanego na zdrowych i mocnych podstawach.

Rozdawanie towarów przez przemysł i handel, z tem, że kiedyś sprzedaż nastąpi, wówczas też dopiero znajdzie się pokrycie — nie jest z punktu widzenia handlu zjawiskiem zdrowym. Narzucanie towarów odbiorcom stwarza taką sytuację, że sprzedawca nie jest elementem żądającym, ale wręcz przeciwnie: **on musi się podporządkować swemu prowincjonalnemu odbiorcy**. W normalnych warunkach natomiast decydować winien udzielający kredytów i produkujący dostawca, a nie odwrotnie.

Z punktu widzenia ekonomisty jest to, dziwiłoby, że powyżej przytoczone zjawiska są oczywistym symptomem, iż drobny kupiec prowincjonalny jest gospodarczo silniejszy od przemysłu i hurtu, które bez sprzeciwu pozwalają na bezwzględne wykorzystanie tej supremacji.

Dalszą bolączką jest rentowność w przemyśle i kalkulacja zarobków w handlu. Jeśli stwierdzamy, że okres nadprodukcji ustał, to z kolei musi nastąpić **okres racjonalnej kalkulacji**. Ten okres jeszcze, niestety, nie nastąpił. Ponieważ zaś zarobki w handlu są minimalne, załamania się tego handlu przy najmniejszym osłabieniu rynku albo sezonu pociągają za sobą natychmiast w skutkach swych następstwa bardzo groźne i wywołujące długotrwałe refleksy. Ustalić możemy, że średni handel na prowincji w r. 1934 wyszedł w warunkach o wiele korzystniejszych i zdrowszych niż handel hurtowy, bo średni kupiec prowincjonalny uważa się za przodującego w zwrotach, w rozliczeniu itd. To, oczywiście, idzie na niekorzyść jego kredytodawców.

Nie mniej doniosłe przedstawiają się zagadnienia organizacyjne związane z anonimowością we włókiennictwie. Tutaj pewne nadzieje w kierunku uzdrowienia dotychczasowego szkodliwego stanu rzeczy łączą się z **nowymi kodyfikacjami**, regulującymi nie-

które dziedziny życia gospodarczego. Ale znowu podkreślić należy że dodatnie skutki tych kodyfikacji powstaną faktycznie jedynie wówczas, o ile stworzona zostanie **wspólna platforma dla poczynąń zorganizowanego przemysłu i handlu**. Nie wolno bowiem nie podkreślić, że walka z anonimowością, zdaniem kupiectwa, została podjęta **nie na szerokim froncie i nie w zdecydowanej formie**, lecz przy pomocy rygorystycznych metod administracyjnych, które nie mogą dać całkowicie pozytywnych wyników, bo choroby nie leczy się jednym pociągnięciem pióra. Pomimo tych niedostatecznych środków stopniowej walki z anonimowością, która dałaby większy efekt realny — handel, który zawsze tę walkę prowadził, **będzie ją i dalej kontynuował**, w przeświadczeniu, że część elementów anonimowych musi odpaść — a pozostała część rozpocznie w tej lub innej formie prowadzenie przysiębów. W przekonaniu całego kupiectwa anonimowość nie podnosi stanu kupieckiego, a przejawem tego jest akcja przeciwko art. 54 rozp. wyk. do ordynacji podatkowej, który **godzi w interesy zdrowego i uczciwego kupiectwa, pobudzając działalność elementów anonimowych**.

Z drugiej strony nowa ordynacja podatkowa, która jest faktycznie liberalniejsza, znajdzie dopiero swe zastosowanie praktyczne, co oczywiście zależy będzie od ustosunkowania się czynników urzędowych do konieczności zastosowania tego **liberalizmu** wobec postulatów życia gospodarczego. Władze skarbowe muszą zdać sobie sprawę z tego, że uczciwy kupiec musi być traktowany, jak lojalny obywatel, bo to wyjdzie na korzyść również i skarbowi Państwa.

ZALEGŁOŚCI PODATKOWE

Skoro mowa o zagadnieniach podatkowych, to podkreślić należy nieracjonalne posunięcie w dziedzinie **zaległości podatkowych**.

Gdyby w tej dziedzinie rozumować i postępować po kupiecku, to już dawno nie byłoby tak olbrzymich zaległości, które wciąż jeszcze wykazują **tendencję dalszego wzrostu**. Te zaległości i całe nastawienie fiskalne ciąży ostatnio nad handlem, jak zhora. Ściąga się podatki, a nie pyta się handlu, co go gnębi i boli i co uczynić, aby mu pomóc. A przecież postulaty kupiectwa precyzowane były wielokrotnie na terenie organizacji branżowych i na terenie samorządu gospodarczego. Skargi te nie wywołały żadnej odpowiedzi ani żadnego zainteresowania sfer miarodajnych dla handlu. A przecież wiemy doskonale, jak olbrzymie są obciążenia handlu z tytułu podatków, świadczeń socjalnych oraz całego szeregu innych ciężarów na rzecz budżetu Państwa. Brak jest zupełnie tej atmosfery **opieki i zainteresowania się handlem** tak niezbędnego w okresie ciężkich lat kryzysu.

DOJRZAŁOŚĆ SPOŁECZNA KUPIECTWA

Pomimo tych szalonych trudności handel w r. 1934 wykazał swą dojrzałość społeczno-gospodarczą. Kupiectwo włókiennicze może powiedzieć, że **wyszło z okresu kryzysu w oparciu tylko o swe własne siły**, bez kredytów w bankach państwowych, bez ulg w stosunku do patentów bez redukcji podatku obrotowego, bez specjalnych kredytów warrantowych itd. Wiemy też, że **najmniejsze zaległości podatkowe są właśnie w handlu**. A z drugiej strony najmniej-

szą opieką darzy rząd właśnie ten odłam życia gospodarczego, **najsilniej obciążony na rzecz Państwa**. A przecież kupiectwo ma w sobie siłę praktyki, siłę wielkiego doświadczenia, znajomości rynku, psychologii momentu—są to czynniki potężne, które **w każdej chwili kupiectwo postawi do dyspozycji rządu**, skoro tylko zostanie wezwane do współpracy.

Jednym z takich odcinków współpracy przemysłu i handlu z rządem jest niewątpliwie sprawa **scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie**. Jest to faktyczny radykalny środek dla uzdrowienia stosunków w tej gałęzi, a jednocześnie gwarancja dla wpływów podatkowych skarbu przy jednoczesnym odrodzeniu się moralności i sprawiedliwości podatkowej. Wprowadzenie tej doniosłej reformy będzie **pierwszym radykalnym ciosem przeciwko anonimowcom**. Umożliwi ona przemysłowi i kupiectwu stabilizację kalkulacji i zarobków oraz zrationalizuje w sposób należyty i równomierny ponoszenie ciężarów podatkowych. I da możność kupiectwu urzeczywistnić zasadniczy jego postulat „Duży obrót—mały zysk”. Jesteśmy pewni, że dobiegające końca prace nad scaleniem po przedstawieniu uzgodnionych projektów min. skarbu uzyskają jego aprobatę. Podatek scalony będzie wprowadzony i w sposób decydujący rozwiąże sprawę **stabilizacji w przemyśle i handlu**. To będzie jednocześnie pierwszy krok rządu na drodze stabilizacji, unormowania i uzdrowienia handlu włókienniczego. Wówczas dopiero będzie można mówić o tem, że przed handlem staną olbrzymie możliwości rozwoju analogicznie, jak w Europie Zachodniej.

Handel ma w Polsce ogromne zadania. Jeżeli handel się skapitalizuje, wolne kapitały wejdą do handlu. Zadaniem kupiectwa jest nie tylko praca na rynku wewnętrznym, którego **konsumpcja może być pogłębiona**. Mocarstwowa polityka Polski wymaga **wzmocnienia eksportu** przez organizację i przez kupiectwo na wszystkie rynki świata. A że kupiectwo polskie potrafi podołać tym zadaniom — świadczy o tem historia Łodzi przedwojennej. Wówczas kupcy łódzcy docierali wszędzie: na Bliski i Daleki Wschód, na olbrzymie przestrzenie europejskiej i azjatyckiej Rosji. Przed handlem staną nowe zadania: pogłębienie swej działalności przez przyciągnięcie do współpracy innych czynników i sił ekonomicznych, przez rozszerzenie wiedzy handlowej teoretycznej i praktycznej, przez wzmoczenie wysiłków w kierunku rozwoju handlu morskiego itd.

Na tle tych przesłanek o charakterze strukturalnym i organizacyjnym nakreślić można bilans konjunktury handlu włókienniczego w r. 1934. Okres ten byłby dla kupiectwa niewątpliwie korzystny, gdyby nie wyżej wymienione trudności o charakterze strukturalnym i organizacyjnym. Tem niemniej jednak dzięki dobrej wypłacalności, rzutkości i zdolności, handel nie został przy wielkich składach i nastąpiło pewne pogłębienie zjawiska kapitalizacji, którego zaczątki zarysowały się już w r. 1933.

Zgrubsza biorąc, konjunktura kształtowała się następująco: na podkreślenie zasługuje coraz silniejsze zacieranie się granic sezonu. Były raczej tylko krótkie okresy parotygodniowe, zwane sezonami, poczem odrazu następowały okresy zastoju. Ten brak równomierności zapotrzebowania i silne wahania konjunktury stwarzały dla kupiectwa olbrzymie

trudności. Trzeba było bowiem niezwykle ostrożnie zaopatrywać swe składki, aby uniknąć następnie groźnych komplikacji i nie pozostać z nadmiernymi zapasami towarów. Jakkolwiek więc w metrażu ogólne obroty były większe, zysk efektywny kształtował się na poziomie niższym, aniżeli w r. 1933, za wyjątkiem niektórych artykułów, wprowadzonych na rynek przez handel jako nowości sezonowe. Były to np. artykuły manipulowane ze sztucznym jedwabiem. Podział organizacyjny handlu w porównaniu z r. 1933 nie uległ zasadniczym zmianom, nakreślonym w numerze z dnia 1 stycznia 1934 r. W handlu tym istniały w dalszym ciągu 3 grupy przedsiębiorstw. Do pierwszej kategorii zaliczyć należy firmy, które zakupują przed sezonem pewne ustalone artykuły, biorąc na siebie całkowite ryzyko gatunków, deseni i cen. Drugą grupę stanowią przedsiębiorstwa realizujące transakcje w mniejszych rozmiarach, natomiast częstsze i opierają się na specjalnych warunkach i rabatach. Wreszcie do 3-ej kategorii należą przedsiębiorstwa hurtowe, obsługujące handel domokrajny i przesyłkowy.

W polityce swej w odniesieniu do konsumenta handel włókienniczy forsował bardzo energicznie produkcje krajowe, choć podkreślić należy, że hurtownicy otrzymali bardzo poważną liczbę ofert dumpingowych z Anglii, Czechosłowacji i ostatnio Japonii. To będzie zresztą niewątpliwie wytyczną dla handlu włókienniczego i na r. 1935.

Dodatnim momentem były stosunkowo niewielkie straty na odbiorcach. Ujemnie natomiast kształtowały się sprawy pokrycia, którego terminy płatności zaczęły się wydłużać. Sprawa ta stanowić będzie niewątpliwie specjalnej uwagi kupiectwa włókienniczego w r. 1935, choć podkreślić należy, że ustalenie i utrzymanie pewnych norm i rygorów w odniesieniu do odbiorców będzie możliwe tylko przy porozumieniu z przemysłem. Nie ulega bowiem żadnej wątpliwości, że przedłużanie się terminów musi spowodować zmniejszenie obrotów, gdyż kupiectwo nie będzie chciało ponosić zbyt dużego obciążenia. Może to też doprowadzić do załamania się prowincji. Ogólnie biorąc terminy pokrycia na początku r. 1934, wynosiły przeciętnie 90 dni i wzrosły pod koniec roku do 5 miesięcy. Zapasy pod koniec r. 1934, ogólnie biorąc, były mniejsze w porównaniu z rokiem poprzednim. Dodatnim momentem pewnej stabilizacji cen była utrzymana naogół tendencja cenników fabrycznych. Gdyby miały nastąpić pewne podwyżki o charakterze stałym i utrzymanym, byłoby to dla przemysłu i kupiectwa włókienniczego momentem dodatnim, bo obecny poziom cen jest tak niski, że redukuje do ostatecznego minimum możliwości zarobkowe.

Jeżeli poruszyć na zakończenie tendencje dla nadchodzącego sezonu wiosenno-letniego, to podkreślić należy, że zapasy letnich towarów w fabrykach sprzedane hurtownikom choć w poważniejszych ilościach. Jeżeli sezon letni nie napotka na specjalne zakłócenia, to wypaść może niewątpliwie zupełnie dobrze. Pomimo nieudanego naogół sezonu letniego r. 1934 zapasy tych towarów przy korzystnie kształtującym się sezonie letnim r. 1935 będą niewątpliwie wyprzedane, a nadprodukcji towarów nowych obawiać się nie należy. Pozostałości towarów zimowych są w przemyśle również niewielkie.

Hurt przejął natomiast ogromne składy letnich towarów z r. 1934 od przemysłu, po cenach niskich i choć na dogodnych warunkach, ale jednak ta ogromna ilość ciąży na następnym sezonie letnim 1935 r., co musi doprowadzić do zmniejszenia produkcji letniej na sezon r. 1935 przez przemysł; ogó-

„Oświecony” etatyzm

Inż. Henryk Mianowski, dyr. izby przemysłowo-handlowej w Krakowie, i znany publicysta Ludwik Berger napisali 59 stron liczącą broszurę p. t. „**Izby przemysłowo-handlowe wobec etatyzmu**”. Broszurę zaopatrzyli wstępem prof. Adam Krzyżanowski i przedmową — prezes izby krakowskiej p. Tadeusz Epsztajn.

Izby przemysłowo-handlowe znajdują się obecnie w okresie wyborczym i przygotowują się do dalszej pracy. Samorząd gospodarczy przeżył już kilkuletni okres ciężkiej pracy w nowych warunkach pomajowych, i że ma za sobą poważny dorobek i coraz więcej ściąga na siebie uwagę szerokiej opinii gospodarczej i czynników rządowych. Opinia ta nie jest ustalona, a nawet zdarzały się głosy, które wogóle kwestionowały użyteczność samorządu gospodarczego. To też autorzy wspomnianej pracy dobrze przysłużyli się sprawie, wydając swoją broszurę właśnie teraz na przełomie między jednym okresem działalności izb a drugim, i w momencie, kiedy ustalenie stosunków wzajemnych pomiędzy zrzeszeniami dobrowolnymi, izbami i państwowymi urzędami gospodarczymi nasuwają się z żywiołową wprost koniecznością.

W nowym okresie znowu nasunie się naszemu samorządowi gospodarczemu szereg dalszych zadań, tak, że o „wytkniętej stałej linii działania” na dłuższy czas, jak słusznie zaznacza prof. Krzyżanowski, nie może być mowy, ale w każdym razie jakiś względny porządek musi zapanować w naszym życiu gospodarczym.

Dziś, gdy państwo coraz bardziej ingeruje w życie gospodarcze i daje izbom różne zlecenia do opinijowania, uzgadniania i wykonywania, łatwo jest posadzić samorząd gospodarczy o zakusy etatystyczne i o bratanie się raczej z urzędami państwowymi, niż z życiem prywatno-gospodarczym.

A tymczasem najważniejsza rola izb, to być łącznikiem „między prywatną inicjatywą gospodarczą a potrzebami polityczno-ekonomicznymi państwa”. Że w tej roli samorząd gospodarczy musi się jaknajczęściej stykać z władzami, to nie znaczy, że ma on pomagać w etatyzowaniu prywatnego życia gospodarczego.

Autorowie broszury dowodzą, że:

przeciwnie — samorząd gospodarczy dzisiejszy, mając praktycznie w większym zakresie do spełnienia funkcje zleczone przez państwo, niż kiedykolwiek poprzednio a będąc równocześnie nietylko w styczności, ale bezpośrednio w ręku przedstawicieli prywatno-gospodarczych interesów, ma możliwość w erze rozkwitu etatyzmu i interwencjonizmu państwowego — neutralizowania szkód, wynikających z nadmiernej ingerencji państwa i staje się dziś temsamem, w przeciwstawieniu do okresu poprzedniego, regulatorem, uzgadniającym zapędy etatyzmu z potrzebami gospodarstwa, tak jak poprzednio spełniał funkcje regulatora, hamującego za-

tem jest objawem niekorzystnym dla perspektywy przyszłego sezonu.

Oddłużenie rolnictwa w obecnej formie, nasuwa kupiectwu i przemysłowi poważne refleksje. Może ono doprowadzić do utraty lub zamrożenia poważniejszych kapitałów, co byłoby zjawiskiem niekorzystnym dla nadchodzącego sezonu.

pędy nazbyt posuniętego liberalizmu indywidualnego na rzecz interesów całości.

Z tak zakreślonej roli izb wynika odpowiednia taktyka postępowania.

Samorząd gospodarczy — czytamy w broszurze — musi uprawiać **politykę elastyczną**, musi podchwytować w ramy swego działania te wszystkie funkcje gospodarcze, które w pewnym momencie podlegają skrzywieniom i deformacji, musi je w miarę sił drogą interwencji i opiniodawstwa wyprostować i naprawiać. Skoro jednak ten ostatni rodzaj działalności samorządu zawodzi, samorząd ten musi niejednokrotnie sam podejmować akcję. Dziś bowiem pewien ograniczony i uzgoniony z interesami prywatno-gospodarczymi interwencjonalizm w życiu gospodarczym okazuje się niejednokrotnie prawie że koniecznością. Lepiej jest, gdy kierownica motorów interwencjonizmu spoczywa w ręku samorządu gospodarczego, niż jeżeli spoczywa w ręku państwa.”

I ktoby chciał z powyższego rozumowania wyciągać wnioski, że izby zarażają się etatyzmem i chcą wspólnie z rządem dokonywać eksperymentów na prywatnym życiu gospodarczym, ten byłby w błędzie.

Trzeba się jednak liczyć z faktem. **Etatyzm i interwencjonizm postępuje.** Chodzi o to, czy ten ruch ma się odbywać żywiołowo i bezkrytycznie przy pomocy izb, czy też w sposób „oświecony” dla życia gospodarczego najmniej szkodliwy. I tu dochodzimy do „**etatyzmu oświeconego**”, który wysuwają autorzy broszury na miejsce „**etatyzmu bezkrytycznego**”.

„Etatyzm oświecony” powinien być w oparciu o samorząd gospodarczy „**uzupełnieniem prywatnego życia gospodarczego**” i powinien być stosowany w taki sposób, aby powodował jak najmniejsze szkody. Albowiem w rozumieniu autorów omawianej pracy:

stuprocentowe przeciwstawienie się prądowi etatystycznemu, który jest najtypowszym znamięm współczesnej fazy ustroju kapitalistycznego w całym świecie, nie może dziś być poważnie brane pod uwagę. Natomiast nie jest zgóry do odrzucenia ewentualność rozważań na temat, czy do pewnego stopnia konieczność ingerowania państwa w życie gospodarcze nie dałaby się osiągnąć przez podciągnięcie do tej funkcji pewnych instytucji o charakterze publicznym, które naprz. będąc po części emanacją prywatnego życia gospodarczego, mogłyby **na-stawienie etatystyczne państwa w miarę możliwości dostosować do potrzeb prywatno-gospodarczych**. Zdaje się, że spełnienie tych funkcji mogłoby być, chyba najkorzystniej powierzone samorządowi gospodarczemu.

Już dziś izby spełniają tyle czynności, których ani państwo, ani prywatne życie gospodarcze nie jest w stanie wykonać, że trudno by się było obejść bez instytucji samorządu gospodarczego, jak naprz. w zakresie handlu zagranicznego. Jest tu **dużo spraw dyskrecyjnych**, które najpierw muszą być załatwione półoficjalnie, a nie całkiem prywatnie lub urzędowo.

Szkoda, że pp. Mianowski i Berger nie sprecyzowali ściśle pojęcia „**etatyzmu oświeconego**” i nie

podali więcej przykładów, któreby go wyraźniej odróżniły od „etatyzmu bezkrytycznego”. W każdym razie tendencją autorów było dowieść, że **samorząd gospodarczy nie może ślepo walczyć z etatyzmem**, bo ta praca byłaby często bezowocna, lecz tak manipulować między interesami prywatnym i pań-

stwowym, aby obie strony najlepiej na tem wychodziły, a tam, gdzie się nie da uniknąć etatyzacji, czy ingerencji państwowej, aby raczej samorząd gospodarczy przejmował na siebie te przykre funkcje, jako że jest bliższy prywatnego życia gospodarczego, niż państwo.

Dr. STANISŁAW WRÓBLEWSKI

Prof. U. J. Prezes Akademii Umiejętności
w Krakowie

Stanowisko społeczne kupca

Od dnia 1 lipca 1934 r. życie gospodarcze Polski oparte zostało na fundamentach nowego prawa. Z dniem tym rozpoczęła się moc obowiązująca **kodeksu cywilnego**, oraz moc obowiązująca pierwszej części **kodeksu handlowego**. W części tej znajdują się działy, w których Polska miała już poprzednio prawo jednolite, wcielone do niej bowiem przepisy o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, o spółkach akcyjnych i o domach składowych, nie wprowadzając do nich zasadniczych zmian. Przeważną jednak część kodeksu tworzą postanowienia, które wchodzi w miejsce dawniejszych praw dzielnicowych i stwarzają **dla całego państwa jednolity porządek prawny**: nie mamy jeszcze jednolitego prawa ubezpieczeniowego, które będzie przedmiotem dalszej dopiero części kodeksu, ale mimo to ogłoszenie pierwszej jego części oznacza wielki krok naprzód na drodze, wiodącej do **usunięcia różnic dzielnicowych**. Zapewne, doszczętne zatarcie wszystkich różnic, jakie istniały ongi pomiędzy dawnymi ziemiami Polski niepodległej, gdyby nawet dało się przeprowadzić, nie byłoby dla odrodzonej Polski żadnym dobrodziejstwem. Regionalizm ma pierwszorzędną wartość dla rozwoju całości, byleby ta całość umiała zużytkować dla siebie to wszystko, co było wytworzoną przez historję przedrozbiorową właściwością poszczególnych części, z tego też względu jestem szczerze rad, że prawdy, wykryte przez antropogeografię czy socjogeografię, uwalniają nas od obawy, iżby wszystko w Polsce dało się ukształtować podług jednego szablonu. Aby te różnice praw dzielnicowych, które znikają obecnie w szybkim tempie, nie wyrosły organicznie z historii wolnej Polski, lecz wynikały z słupów granicznych, postawionych przez obcą przemoc, każdy przeto czyn, który usuwa resztki śladów po owych słupach, witamy wszyscy z głęboką radością. Jeżeli zaś chodzi o wprowadzenie jednolitych zasad prawnych, które mają rządzić obrotem, radości naszej nie zamąca ani odrobina żalu za przekreśleniem przez to wspomnieniem nieznaczących różnic, jakie pozostały aż do rozbiorów w prawie polskim. Każdy, kto przed 1 lipca 1934 r. zetknął się w praktyce z temi zjawiskami życia gospodarczego, które się obejmuje nazwą obrotu w szczególności zaś sprawami obrotu handlowego, wie doskonale, jak poważną przeszkodą była **rozbieżność praw dzielnicowych**, gdy szło o zawiązywanie i prawidłowe rozwikłanie stosunków handlowych sięgających poza granicę którejkolwiek z dawnych dzielnic — stosunków, które dla każdej z nich, po ponownem złączeniu ich w jeden organizm państwowy, stały się prosto koniecznością życiową.

Wprawdzie Polska miała już od roku 1926 — dzięki mądrej inicjatywie prof. Zolla — ustawę o prawie właściwym dla stosunków międzydzielnicowych, ale postanowienia jej nie były bynajmniej wyczerpujące, bo w tak zawiłej materji nie mogły być wyczerpujące i nawet dla prawnika nie było rzeczą łatwą, ustalić, podług jakiego prawa ma być oceniana umowa, zawarta między mieszkańcami różnych dzielnic. W obrocie handlowym, w którym trudno było zasięgać przed każdym interesem rady jurysty, przeszkoda powyższa musiała wywołać niepożądane ograniczenie stosunków między dzielnicami, a równocześnie zwiększała liczbę sporów z umów, zawieranych na podstawie niedostatecznej znajomości stanu prawnego.

Kodeks handlowy przynosi w tym względzie ogromną zmianę na lepsze. Doniosłość tej zmiany określił trafnie Baudouin de Courtenay słowami, że „**obecnie poszczególne dzielnice państwa nie będą dla siebie wzajemnie zagranicą w obrotach handlowych**”, jasnem jest jednak, że handel odczuje naprawdę dodatnie jej skutki dopiero wówczas, gdy nowe prawo stanie się naprawdę własnością ogółu, gdy będzie już nietylko podstawą oceny sądów w przypadkach spornych, ale także regulatorem tego zdrowego obrotu, w którym sprawy nie dochodzą do sądu, a przez który **handel spełnia swoje zadanie w gospodarstwie społecznem**.

Handel w znaczeniu gospodarczem określono tradycyjnie jako odpłatne pośredniczenie w obrocie dóbr ruchomych na drodze prowadzącej od pierwszego producenta do ostatniego konsumenta. Na takim pojęciu handlu opierały się również przez długi czas definicje zamieszczone w kodeksach handlowych, ale z rozwojem obrotu rozszerzało się także pojęcie handlu, do którego wliczano coraz to nowe odmiany działalności ludzkiej, chociaż nie posiadały znamion, ustalonych przez tradycję. Uznano więc za kupców **spółki akcyjne i poddano ich czynności i przepisom prawa handlowego**, bez względu na przedmiot przedsiębiorstwa, a więc nawet wtedy, gdy spółka ma cele wyłącznie humanitarne lub towarzyskie, gdy zajmuje się produkcją pierwotną, albo gdy pośredniczy w obrocie nieruchomości. Podobnie postąpiono z spółdzielniami i z spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością: kodeks polski pozwala wprawdzie zawiązywać spółki tylko w celach „gospodarczych”, ale cele gospodarcze nie są zd. m. identyczne z zamiarem osiągnięcia zysku, a w każdym razie przedmiotem przedsiębiorstwa spółki może być zarówno każdy rodzaj produkcji pierwotnej, jak i pośredniczenie w obrocie dóbr nierucho-

mych. Uznano również za kupców **towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych**, a czynnościom ich nadano charakter czynności handlowych, choć brak im zupełnie pierwiastka spekulacyjnego. Wszystkie przypadki powyższe mają jedną cechę wspólną w każdym z nich organizacja przedsiębiorstwa, które nie mieści się w granicach tradycyjnego pojęcia handlu, mimo tego nie różni się istotnie od formy organizacji analogicznego przedsiębiorstwa ściśle handlowego, a pokrewieństwo to przejawia się także w takich szczegółach, jak prowadzenie księgowości, technika korespondencji itp. Myśl tę uogólnił kodeks niemiecki z r. 1897, wprowadzając zasadę, że kupcem jest przede wszystkim każdy, kto prowadzi przedsiębiorstwo ściśle handlowe w tradycyjnym słów tych znaczeniu, że jednak także każdy posiadacz przedsiębiorstwa zarobkowego, którego przedmiotem nie jest gospodarstwo rolne, leśne, a które ze względu na swój rodzaj i rozmiar wymaga prowadzenia interesów, urządzonego na sposób kupiecki, obowiązany jest wpisać się do rejestru, a przez wpis taki uzyskuje charakter kupca, którego czynnościami rządzi prawo handlowe. Jedynie zatem, co do rolnictwa i leśnictwa, utrzymano zasadnicze dawne prawidła, w tej dziedzinie zrobiono dla nowej myśli to tylko ustępstwo, że rolnik czy leśnik, który obok swego gospodarstwa prowadzi związane z niem przedsiębiorstwo uboczne, może uzyskać wpis do rejestru i stać się przez to kupcem, jeżeli rodzaj i rozmiar tego przedsiębiorstwa wymagają prowadzenia interesów w sposób kupiecki.

Historja prawa handlowego w ostatnich dziesiątkach lat stwierdza, że w **przeważnej części przypadków późniejsza kodyfikacja prawa handlowego rozszerza pojęcie handlu poza granice, zakreślone w prawie dawniejszem.**

Szkodliwy hamulec

Życie gospodarcze czeka na skasowanie art. 54

Z dniem 1 stycznia wchodzi w życie nowe przepisy rozporządzenia wykonawczego do ordynacji podatkowej. Dobrze znany całej społeczności gospodarczej i wywołujący kategoriyczny sprzeciw punkt 11 art. 54 wspomnianego rozporządzenia, dotychczas nie został definitywnie i w drodze właściwej skasowany. Uchwały zjazdów, rezolucje i petycje, zanośzone do najwyższej władzy skarbowej, odniosły tymczasem ten skutek, iż przyrzeczono **sprawę uregulować**. Argumentacja, iż przemysłowiec, czy kupiec, sprzedający t. zw. „partję” towaru za gotówkę, nie może jednocześnie prowadzić badania i wywiadu, kim jest kupujący, gdzie mieszka, czy kupuje dla siebie, czy dla kogoś, zaczęła widocznie trafiać do przekonania władzy, szukającej środków do uchwycenia obrotów, t. zw. **anonimowego przemysłu i handlu**.

Przepis, grożący **odrzucaeniem ksiąg handlowych**, jeżeli przy t. zw. hurtowych transakcjach (pojęcie nieokreślone i b. elastyczne) nie będą ściśle podani z nazwiska i adresu dostawcy, wzgl. kupujący, został sformułowany z pominięciem 2-ch względów:

po pierwsze — ustalanie najwyższego i drugo-

Prawidło to sprawdza się na polskim kodeksie handlowym. Sferę handlu określa on przez postawienie zasady, że czynności kupca, związane z prowadzeniem jego przedsiębiorstwa, są czynnościami handlowymi i podlegają prawu handlowemu, za kupca zaś uważa każdego, kto prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe, przyjmując od tej reguły dwa tylko wyjątki: jeden co do osób, które prowadzą gospodarstwa rolne, leśne, ogrodowe, hodowlane, rybne, łowieckie lub pszczelarskie, drugi co do wykonywania zawodu wolnego. Kupcami są zawsze — jak według prawa dawniejszego — spółki akcyjne, spółdzielnie, zakłady, t. zn. prowadzone na większą skalę towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, ostatnie z wspomnianem już zastrzeżeniem, że można je tworzyć tylko w celach „gospodarczych”, te odstępstwa od tradycji pozostawił kodeks polski niemal bez zmiany.

Kodeks — nie odbiegając w tym względzie od praw dzielnicowych — dzieli kupców na dwie kategorie: **rejestrowych i takich, którzy nie są kupcami rejestrowymi**. Rejestrowymi są ci, którzy prowadzą przedsiębiorstwo na większy rozmiar, określony rozporządzeniem ministerjalnem, powinni oni wpisać się do rejestru handlowego, powinni prowadzić księgi handlowe, mają jednak i szczególne prawa, mianowicie prawo do firmy i możliwość udzielenia prokury. Kupcy drobni nie mają powyższych obowiązków, ani uprawnień, poza tem jednak stosują się do nich przepisy o kupcach, więc np. przepis o domniemaniu, że zwyczajnie handlowe są kupcowi znane, przepis, że polecenie kupca czyni go dłużnikiem solidarnym, że kupiec, który przyrzekł karę umowną, nie może żądać jej zmniejszenia, lecz musi przyrzeczoną sumę zapłacić w całości i t. d.

czącego rygoru za niewykonanie jednego przepisu formalnego jest rzeczą **niesłychaną w ustawodawstwie skarbowem**;

po drugie — przepis ten wymierzony przeciwko wyjątkowemu wypadkom, **uderza faktycznie w naszą codzienną rzeczywistość podatkową w całą masę płatników**, obowiązanych obecnie do prowadzenia księgowości handlowej, o ile obrót przedsiębiorstwa przekroczy 100 000 zł. rocznie.

Pozatem jesteśmy nauczani gorzkim doświadczeniem, że wysiłki nasze i kilkoletnia propaganda w kierunku rozpowszechnienia księgowości handlowej wśród szerokiej sfery przem.-handlowych, chociaż odniosły sukces, ale **nie zostały zrozumiane i należycie ocenione przez władze skarbowe**. Całe szeregi płatników, którym odrzuca się księgi handlowe, niestety, bardzo często dla względów formalnych, wyrażają żal pod adresem swych organizacji, które zachęcały członków do zaprowadzenia prawidłowej księgowości.

Łatwo wyobrazić sobie, jak wyglądałoby stosowanie przepisu art. 54 w ręku niższych władz skar-

bowych na głuchej prowincji, gdzie samo zaprowadzenie księgowości handlowej stanowi evenement i **natrafia na niesłychane trudności.**

Taki sam obraz ponury staje teraz przed każdą firmą, prowadzącą księgowość, niezależnie od branży. A tych firm, obowiązanych do prowadzenia

ksiąg, będzie obecnie więcej chyba w Polsce, niż w całej Europie.

Tak wygląda życie, widzimy więc, jak daleko odbiega ono od punktu 2 artykułu 54 rozporządzenia do ordynacji podatkowej. **Całe życie gospodarcze czeka na skasowanie tego niepotrzebnego hamulca.**

Etatyzacja sprzedaży we włókiennictwie

Zwiększenie zbytu może oprzeć się tylko na kupiectwie

Na łamach „Głosu Kupiectwa” niejednokrotnie omawialiśmy ze wszechmiar niezdrowe stosunki, panujące we włókiennictwie na odcinku **polityki zbytu.** Stosunek pomiędzy przemysłowcem a hurtownikiem z jednej strony oraz hurtownikiem i detalistą branży włókienniczej z drugiej strony był zupełnie nieunormowany, a ostatnio obserwujemy w tej dziedzinie objawy, świadczące o zupełnej **bezplanowości przemysłu w odniesieniu do zagadnień rozprowadzania towarów na rynku.** Zakładanie własnych sklepów przez znaczną liczbę większych, a nawet średnich fabryk we wszystkich większych miastach Polski i obsadzanie tych sklepów własnymi urzędnikami, nie mającymi z handlem nic wspólnego, a przysyłanymi z centrali fabryki, stało się już objawem nagminnym. Nie wynika stąd jednak, by był to **objaw zdrowy** i by to **eliminowanie kupiectwa włókienniczego** i docieranie przez producenta do odbiorcy miało się przyczynić do zwiększenia obrotów przemysłu i rozszerzenia pojemności rynku. Trzeba sobie bowiem zdać sprawę z tego, w jaki sposób handel hurtowy i detaliczny branży włókienniczej został zdeorganizowany i zniszczony i dlaczego przemysł podejmuje obecnie na szeroką skalę akcję tworzenia własnych sklepów detalicznych. Tutaj trzeba podkreślić z całym naciskiem i zwrócić uwagę na fakt stosunkowo niedostatecznie dotychczas nasświetlony, iż **przyczyny zabagniania się stosunków we włókiennictwie tkwią w polityce produkcyjnej.** Organizacja aparatu rozdzielczego w przemyśle włókienniczym jest niewątpliwie zupełnie zabagniona i tego nie można, ani nie należy bynajmniej ukrywać. Trzeba jedynie podkreślić, że źródłem tego stanu rzeczy jest **krótkowzroczna polityka przemysłu,** który w okresie wysokiej koniunktury lat przedkryzysowych wypychał na rynek takie ilości towarów, których konsument nie mógł pochłoniąć. I jedynie nadprodukcja jest jedną z głównych przyczyn obecnego fatalnego stanu rzeczy. Oczywiście, nie można pomijać takich czynników, jak **podatek obrotowy,** który osłabił do reszty organizm kupiectwa, oraz antykupiecką politykę, ujawniającą się zwłaszcza ze szczególną siłą w pierwszych latach powojennych. I dlatego te olbrzymie straty, jakie przemysł poniósł na swych odbiorcach-kupcach, spowodowane zostały wyłącznie przez nadprodukcję.

Przemysł opierał wówczas politykę zbytu na **przedstawicielach zpośród kupiectwa i składach komisowych.** Prędzej czy później dochodziło przy współpracy tej do nadużyć, bo warunki chaotycznej produkcji całkowicie sprzyjały temu stanowi rzeczy. Nie było wówczas stabilizacji cen, po sezonie następowały obniżki, na które przedstawiciele czekali

i przy pomocy których niejednokrotnie **popelniali nadużycia,** narażając przemysł na straty. Przedstawiciel był w ten sposób stałym albo chwilowym współnikiem prowincjonalnego odbiorcy. Poza tym miały miejsce nadużycia zupełnie już prymitywnej kategorii: składy się nie zgadzały, inkaso opóźniano, robiono transakcje na własną rękę, ale **źródłem tej demoralizacji była sama fabryka,** która gwarantowała ewentualną obniżkę cen. Wreszcie wspomnieć należy, że olbrzymim źródłem nadużyć były regulacje przy upadłościach, gdzie przedstawiciel niejednokrotnie wchodził w kontakt ze złośliwymi dłużnikami. Nie chcemy bynajmniej twierdzić, że w ten sposób postępował ogół przedstawicieli i że nadużycia te miały miejsce we wszystkich firmach. Podkreślić jednak należy, że składy komisowe przynosiły przemysłowi bardzo poważne straty i pod wpływem tych strat zarysowały się dążenia do **wyeliminowania handlu** i stworzenia takiego aparatu sprzedaży, który fabryka miałaby w swem ręku, bo opierałby się on jedynie i wyłącznie na własnych urzędnikach każdego przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony przypuszczano, że przez wyeliminowanie t. zw. zbędnego pośrednictwa konsument otrzyma tańszy towar, co według rozumowań przemysłu powinno za sobą pociągnąć wzrost konsumpcji i wzmocnienie finansowe poszczególnych fabryk. Wreszcie pewną rolę odegrało tu **dążenie do uzyskania płynnej gotówki,** otrzymywanej przy sprzedaży w sklepach detalicznych oraz dążenie do spopularyzowania swych wyrobów. Dokładnej charakterystyce obecnych metod polityki sprzedażnej przemysłu włókienniczego poświęciliśmy w jednym z numerów „Głosu Kupiectwa” obszerny artykuł i dlatego nad analizą tych zjawisk nie będziemy się dłużej zatrzymywali. Faktem jest, że **w składach komisowych tylko drobna część sprzedaży mogłaby skuteczną być za gotówkę.** Przemysł zapominał, że **hurtownik poniósł również i ryzyko towarowe,** a te wszystkie ujemne elementy przy składach komisowych przerzucone zostały na przemysł. W tych warunkach zaczęły powstawać własne składy poszczególnych fabryk, mnożące się zwłaszcza ostatnio, jak grzyby po deszczu. Wydaje się jednak, że **i ten system nie da żadnych pozytywnych wyników, lecz raczej pomnoży dotychczasowe straty przemysłu.**

Na czele własnego sklepu detalicznego staje urzędnik fabryki nie na prowizji, lecz na pensji przeważnie. Nie będzie on przeto dążył do zwiększenia obrotów. Można by zaryzykować twierdzenie, że jest to swoście pajęta **etatyzacją sprzedaży i do tego zgangrenowanej sprzedaży.**

Zło bowiem dotychczasowego stanu rzeczy, jak

to szczegółowo wskazywaliśmy, tkwi nie w handlu włókienniczym, lecz w samej centrali, w fabryce, w jej metodach sprzedaży i produkcji. Fabryka sama robi sobie najgroźniejszą konkurencję przez niestabilizowane rozmiary produkcji, przez zawalanie rynku ramszami, przez posunięcia, które powodują nerwowe wstrząsy i dezorientują całkowicie odbiorcę.

Jeżeli własne sklepy otwierane są pod hasłem zbliżenia do konsumenta, to realizacja tego hasła w praktyce wygląda dość paradoksalnie. Urzędnik centrali przeniesiony do innego miasta i postawiony na czele sklepu, nigdy nie będzie tak blisko konsumenta, jak kupiec zamieszkały od szeregu lat w tem mieście, znający świetnie rynek i jego potrzeby oraz stykający się stale i systematycznie z szerokimi warstwami konsumentów. Zresztą, urzędnik, który reprezentuje swoiście oczywista pojęty element biurokracji i etatyzmu gospodarczego, nie może prowadzić przedsiębiorstwa tak oszczędnie i racjonalnie, jak kupiec reprezentujący zagadnienia danej branży, niejednokrotnie dziesiątki lat, a w każdym razie dłuższy okres czasu.

Wydaje się więc, że pomimo wszystko obecna polityka zbytu nie doprowadzi do zwiększenia konsumpcji i pogłębienia i wyzyskania wszelkich możliwości rozszerzenia zbytu.

Trudno oczywiście operować cyframi, bo żadna z fabryk nie ujawni przecież cyfr ilustrujących jej

straty, poniesione bezpośrednio wskutek nieracjonalnej polityki sprzedaży. Nadużycia, popełniane przez urzędników, są na porządku dziennym, ale oczywiście skrzętnie się je ukrywa, bo świadczą one bądź co bądź o pewnym osłabieniu finansowem.

Jedynym źródłem rozszerzenia konsumpcji jest jednak pomimo chwilowych załamania kupiec włókienniczy. Prędzej czy później głoszone przez nas na łamach „Głosu” hasło odbudowy aparatu rozdzielczego we włókiennictwie będzie musiało być zrealizowane. Tylko bowiem hurtownik i detalista przy ścisłej wzajemnej współpracy oraz przy współdziałaniu z przemysłowcem może tak nastawić rynek, że istniejące możliwości zbytu wykorzystane będą całkowicie. Budowa własnego aparatu, który w miarę swego niezbędnego zresztą rozwoju staje się czynnikiem redukującym dochodowość oraz coraz mniej przezroczystym — jest jedynie kosztownym eksperymentem. Czempredziej dojdzie do skutku odsuwane przez przemysł porozumienie z kupiectwem, tem łatwiej będzie można wyrównać piętrzące się obecnie trudności na drodze do odbudowy zniszczonego aparatu rozdzielczego.

Tylko kupiec jest tanim ogniwem dystrybucji dóbr i tylko jego inicjatywa przynieść może pozytywne wyniki, zarówno jeśli chodzi o przemysł włókienniczy, jak i o konsumenta.

Observer.

Rynek przędzy bawełnianej w r. 1934

Rynek przędzy bawełnianej w okresie r. 1934 kształtował się niejednolicie. Sezon zimowy zawiódł prawie całkowicie i może nie będzie zbyt przesadą stwierdzenie, że sezonu tego nie było wcale. Oczywiście, odbiło się to na sytuacji finansowej przedsiębiorców, którzy sprzedawali półfabrykat poniżej cen kosztu.

Sezon letni rozpoczął się w styczniu krótkotrwałym ożywieniem, któremu towarzyszyła zwyżka cen. Ilustracją ruchu cen jest orientacyjna cena 36. cnt., która pod koniec r. 1933 wynosiła 34 cnt. Wynikałoby więc stąd, na pierwszy rzut oka, że przędza bawełniana zwyżkowała. Jeśli jednak uwzględnić, że bawełna surowa w tym okresie zwyżkowała o 250—300 punktów, co wynosi na 1 kg. przędzy 4—4½ cnt., wówczas okaże się, że ceny obecne są niższe i nie podążają za bawełną, świadcząc właśnie o stratach w przedsiębiorstwie bawełnianem.

Przez okres miesięcy wiosenno-letnich r. 1934 sytuacja utrzymywała się bez większych zmian, poczem na początku sezonu zimowego w okresie sierpnia nastąpiło krótkotrwałe ożywienie. Ostatnie 2 miesiące r. 1934 przeszły pod znakiem zupełnej ciszy. Przędza nabywana była dosłownie za każdą cenę. Sezon u pończoszników zawiódł, o czem świadczą poważne składy. Składów tych nie można realizować, co, oczywiście, uniemożliwia przystąpienie do produkcji na nadchodzący sezon wiosenno-letni. Redukcja cen objęła najsilniej—gatunki Macco, które zniżkowały w granicach od 10—15%. Inne gatunki, jak już powyżej zaznaczyliśmy, nie uwzględniając zwyżki cen bawełny poszły w górę. Ogólnie biorąc obroty w handlu przędzą bawełnianą były w r. 1934 większe o 20% w porównaniu z r. ub. Na podkreślenie zasługuje również

jako moment dodatni, zwiększenie obrotów przędzalni z solidnymi firmami, prowadzącymi księgi płacącymi lojalnie swe podatki. Zaznaczyło się to zwłaszcza, poczynając od drugiej połowy roku, w związku z walką podjętą przez władze skarbowe przeciwko elementom anonimowym. Zaznaczyć trzeba, że działalność elementów anonimowych, aczkolwiek nieco osłabła, wyrządza lojalnym przedsiębiorstwom wciąż jeszcze olbrzymie szkody. Handel „listami” t. j. odpisami patentów, na podstawie których otrzymać można przędzę kwitnie w dalszym ciągu deprymując oczywiście i zmniejszając zasięg działania lojalnych przedsiębiorstw.

Z czynników pozakonjunkturalnych na rynku przędzy bawełnianej wymienić należy szkodliwy wpływ art. 54 rozp. wykon. do ordynacji podatkowej, który wprowadził zupełną dezorientację, zwłaszcza w mniejszych przedsiębiorstwach nie prowadzących dotąd ksiąg handlowych. Przedsiębiorstwa te nie

„Głos Kупiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kупiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Z życia organizacji gospodarczych

Interesy handlu przy oddłużeniu rolnictwa

Centrala Związku Kupców podjęła badania nad sprawą oddłużenia w rolnictwie, bowiem zajął się ona w silnym stopniu o interesy handlu.

Jak wynika z prowizorycznych obliczeń, wierzytelności handlu w stosunku do rolnictwa wynoszą około 70—80 milionów złotych.

Nad sprawą tą obradował ostatnio Zarząd C. Z. K.

w wyniku czego postanowiono w najbliższej przyszłości zwołać Zjazd kupiectwa, związanego handlem z rolnikami, poświęcony specjalnie gruntownemu przedyskutowaniu powyższej sprawy oraz ustaleniu ewent. metod akcji kupiectwa, która zmierzałaby do należytej obrony i zabezpieczenia interesów handlu.

Nowe legitymacje funkcjonariuszów Elektrowni

Dyrekcja Elektrowni Łódzkiej zawiadamia odbiorców prądu, iż z dniem 2 stycznia r.b. funkcjonariusze, zatrudnieni na mieście, posiadać będą legitymacje niebieskiego koloru z fotografiami. Legitymacje te, z datą ważności do końca roku bieżącego, są zaopatrzone w pieczęcie, plomby firmowe i podpisy Dyrekcji. Dyrekcja Elektrowni uprasza swych odbiorców o legitymowanie funkcjonariuszów przed rozpoczęciem przez nich czynności służbowych, przyczem należy zaznaczyć, iż Elektrownia nie będzie ponosiła żadnej odpowiedzialności za nadużycia, popełnione przez osoby niezaopatrzone w odnośne legitymacje.

Sprostowanie

We wzmiance „Głosu Kupiectwa” o broszurze St. Lauterbacha zakradły się trzy błędy:

- 1) II ustęp przedostatni wiersz: zamiast „autorytetu” powinno być „interesu”
- 2) II szpalta II ustęp pierwszy wiersz: zamiast „brawurowość” powinno być „branżowość”
- 3) II szpalta II ustęp czwarty wiersz: zamiast „wydatniejszy” powinno być „wydajniejszy”.

Prenumerata kwartalna wynosi z przesyłką pocztową w kraju 6 zł.

za granicą 1 dol.

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie w administracji.

Redakcja i administracja
Łódź, ul. Piotrkowska 73
tel. 224-35 i 101-70.

Przedstawicielstwa — Offices

BIALYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

KRAKÓW — Stanisław Górski, Powiśle 12, tel. 10-60.

LWÓW — B. Habergritz, Kazimierzowska 17, tel. 6-45.

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koenigstein, Chmielna 43.

ATENY — Aleksander Śliziński, Chambre de Commerce Greco-Polonaise, Rue Solon.

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDĄSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10 b.

LIZBONA — Rita Silberman, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa, Praça do Municipio Nr. 19.

LOZANNA — Jerzy Kweitman, Esc. du Grand Pont 3.

MANCHESTER — Aleksander Rosenbaum, 32 Jork-Street.

Korespondenci i informatorzy w większych miastach kraju i zagranicą.

Redaktor naczelny: MIECZYŚLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

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

JÓZEF FETTER, SPÓŁKA KOMANDYTOWA

Oddział w Łodzi

ul. Południowa Nr. 40, tel. 151-76 i 156-21

Import towarów kolonialnych i tłuszczów
technicznych

KANEL i ZBAR

Skład Manufaktury

Łódź

ul. Piotrkowska Nr. 48

telefon 214-93

CENTRALNE
TOWARZYSTWO
POPIERANIA
WYTWÓRCZOŚCI
KRAJOWEJ

WARSZAWA

KRAKOWSKIE

PRZEDMIEŚCIE 32

TELEFON 232-00

Z TREŚCI NUMERU:

*Nasz bilans — jako
nasz program*

str. 1

*„Oświecony”
etatyzm*

str. 4

*Stanowisko spo-
łeczne kupca*

str. 5

Szkodliwy hamulec

str. 6

*Etatyzacja sprze-
daży we włókien-
nictwie*

str. 7

Estetyka handlu

str. 9

**Do centralnych
ogrzewañ**

**Koks gazowy
jest najlepszy**

A D R E S: **Gazownia Łódzka**
Targowa 18
tel. 195-85

HURTOWY SKŁAD MANIFAKTURY
J. GLEJBMAN, ŁÓDŹ

PIOTRKOWSKA 34. — (Cegielniana 1)

Telefon 223-61

Konto czekowe P.K.O. 66,704

„LE FILÉ” wł. Calel i Hendlsz

Łódź, ul. Piotrkowska 49
tel. 237-91

Sprzedaz przędzy czesankowej - krajowej
dla celów przemysłowych, wełny i włóczki
do robót ręcznych i t. p.

A. J. Ostrowski, S-cy

Łódź, Piotrkowska Nr. 55, tel. 203-54 i 133-30

**FABRYKA KSIĄG HANDLOWYCH
i WYROBÓW PAPIEROWYCH**

Skład papieru, materiałów piśmiennych i rysunkowych
DRUKARNIA, LINJARNIA i INTROLIGATORNIA

poleca: Papiery kancelaryjne i rysunkowe —
Księgi handlowe i fabryczne — Roboty drukar-
skie i Księgi specjalne (schematy)

w najlepszym wykonaniu, szybko i po cenach
konkurencyjnych

PAPIEROWA TAŚMA MIERNICZA DLA PRZEMYSŁU WŁÓ-
KNIENNICZEGO.

D. Wyszewiański

Skład przędzy

ŁÓDŹ, Zielona 8a, tel. 145-25, 240-93

Sprzedaz Komisowa firmy

UNION TEXTILE, Sp. Akc.

Sprzedaz Komisowa firmy

Société Textile

„LA CZENSTOCHOVIENNE”.

Skład Komisowy firmy

„CHODAKÓW” Sp. Akc.

International Textiles

jest czasopismem fachowym, które
rozchodzi się po całym świecie
w czterech językach i wskazuje na
wszelkie inowacje w dziedzinie prze-
mysłu włókienniczego i mody.

International Textiles

przez współpracę najlepszych fachow-
ców podsuwa idee dla rozwoju mody
i jest niezbędnym jej przewodnikiem.
Przemysłowcy, hurtownicy i detaliści,
którzy poszukują rynków eksportow-
ych, którzy się interesują światową
produkcją w przemyśle włókienniczym
i modą — czytają wychodzące 2 razy
miesięcznie czasopismo

International Textiles

N. V. Pallas Uitg. Mij. N. Z. Voorburgwa
326—328, Amsterdam

HURTOWY SKŁAD WYROBÓW WŁÓKIENNICZYCH
i sprzedaż przędzy sztucznego jedwabiu fabryki „Chodaków” Sp. Akc.

DANIEL BERKOWICZ

ŁÓDŹ, Piotrkowska Nr. 44

KONTO ŻYROWE:
BANK POLSKI, Oddział w Łodzi
KONTO CZEKOWE:
P. K. O. Warszawa 67.893

(Dom własny)
EGZYSTUJE OD ROKU 1897

Telefon Nr. 224-82

Wyroby z jedwabiu i sztucznego jedwabiu
Union Textil Kosches & Co w Łodzi

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

Tkálnia: **Narutowicza 34 — Tel. 122-86**

Centrala w Krakowie ul. Stradom 15. — Tel. 198-33, 105-95

SKŁADY KOMISOWE: w Warszawie, Tomackie 2
w Gdańsku, Brothänkengasse 9
we Lwowie, Hotel Warszawski
w Katowicach, 3-go Maja 2

MICHELIN
STOCK



Opony MICHELIN najlepsze!

OPONY

wszelkich marek

najtaniej dostarcza

**CZĘŚCI ZAMIENNE oraz
WSZYSTKO do AUTA**

JENER. **Berson, Łódź**
REPR:

Narutowicza Nr. 16 — Telefon 128-30

„AUSTRALWOOL”

wł. Sz. Hendlisz

Łódź, Piotrkowska 40 — tel. 136-46

filja Nowomiejska 18

Sprzedaż przędzy chesankowej
dla celów przemysłowych

Sprzedaż wełny i włóczki
do robót ręcznych i t. p.

własnego wyrobu.

B. LITWIN

Sp. z o. o.

Łódź, Piotrkowska 109, tel. 166-26

detaliczna sprzedaż wełen, jedwabiu,
aksamitów, materiałów bielskich
i konfekcji pierwszorzędných firm.

Największy wybór!

Najlepsze gatunki!

Najniższe ceny!

Hurtowa sprzedaż

węgla i koksu



Leon Jarociński, Łódź

ul. Piramowicza 15

tel. 213-97

Fabryczny skład

towarów wełnianych



I. Prywin i H. Finkiel

Łódź, Piotrkowska 58

telefon 105-92

DOM HANDLOWO - KOMISOWY

Boryszański i Landau

Łódź, Narutowicza 32

Tel. 198-69

poleca tłuszcze techniczne do wyrobów
mydła, ekstrakty garbarskie, dykty marki
„Tobal” i opony marki „Dunlop”.

Sz. SZAC

Piotrkowska 33 (Kantor)

Telefon 107-18

Andrzeja 63 (Fabryka)

Telefon 190-81

**FABRYKA WYROBÓW
WEŁNIANYCH i PÓLWEŁNIANYCH**

**Łódzki Spółdzielczy
Bank Dyskontowy**

z ograniczoną odpowiedzialnością

w ŁODZI

ul. Piotrkowska № 43

Dyrekcja: Tel. 101-37 Ekspedycja: Tel. 169-48

KONTA CZEKOWE:

w Banku Polskim i w P. K. O. Nr. 62,300

„ARGUMI”

Sp. z ogr. odp.

Adres telegraficzny „FRUIT”

Polskie

Towarzystwo Eksportowo-Importowe
dla handlu owocami południowymi
i towarami kolonialnymi

Łódź, ul. Kościelna Nr. 1

TELEFONY: 133-33 i 134-52

poza godzinami biurowymi 116-21 i 219-67

**Artykuły techniczne
gumowe, azbestowe
opony samochodowe**

**Sportowe
narty i łyżwy szwedzkie**

Biuro Techniczno-Handlowe

„Auto-Technika”

Piotrkowska 67 — telefon 214-33

TOMASZOWSKA PRZEDZALNIA WEŁNY CZESANKOWEJ

Spółka Akcyjna

**w Tomaszowie Mazowieckim,
ul. św. Tekli 13/15**

Skład fabryczny w Łodzi, ul. Sienkiewicza 53

D. FRÄNKEL i A. BILFELD

Łódź, Piotrkowska 18

Hurtowa sprzedaż manufaktury zagranicznej

Konto P. K. O. Nr. 69.491 — — — Telefon Nr. 245-24

Adr. Telegr. „Nowote” Łódź

S. WILEŃSKI, ŁÓDŹ

Fabryka Filców

Łódź, Długosza 43, tel. 204-99

Fabryka wyrabia filce:

obuwiane, pantoflowe, konfekcyjne,
tapicerskie, dywanowe, siodlarskie,
techniczne i izolacyjne.

**Hurtowa sprzedaż wyrobów
włókienniczych**

L. FELDBERG

Łódź

Konto czekowe:

**Bank Polski, Oddz. w Łodzi.
P. K. O. Warszawa Nr. 67.026**

„ŁÓDZKA MANUFAKTURA”

wł. Sz. H. RABINOWICZ

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 60

TELEFONY: 105-38 i 152-96

ZJEDNOCZONE TOWARZYSTWO HANDLOWE WYROBÓW JUTOWO-LNIANYCH

Sp. z ogr. odp.

w Łodzi, ul. Piotrkowska nr. 78

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

SKŁADY STAŁE ZAOPATRZONE:

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

Sprzedaż Przędzy Kamgarnowej p. f.

„BELGOFIL” wł. Rywen Bratstein i S^{ka}

ŁÓDŹ, ul. POŁUDNIOWA 44

gmach biura transportowego L. RAPPAPORT i S-ka

Telefony: w biurze 247-21; w mieszkaniu 151-09

Posiadamy na składzie wszelkie numery przędzy kamgarnowej

Gwarantowanej dobroci
mydło

„Trójka”

z 3-ma chłopcami

A. ORKIN

WYRÓB TOWARÓW
WŁÓKIENNICZYCH

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska 96

Tel. 213-42

HANDEL WŁÓKIENNICZY
S. EISNER,

SP. AKC.

ŁÓDŹ,

NARUTOWICZA 6

Tel. 101-64

Przemysł i Handel
Włókienniczy

„PRINT”

Spółka Akcyjna

Łódź,

Piotrkowska 56

Tel. 232-58

Sprzedaż towarów
włókienniczych

J. Herszkowicz

Łódź, Piotrkowska 48

tel. 124-70

Sprzedaż manufaktury

Sz. Majzel i D. Reznik

ŁÓDŹ

Piotrkowska № 53

Telefon 219-66

Konto czekowe w P. K. O. Nr. 64191

Żyro Konto

w Banku Polskim w Łodzi

DOM HANDLOWY

Maks. Wyszewiański i S^{ka}

Łódź, Piotrkowska 212

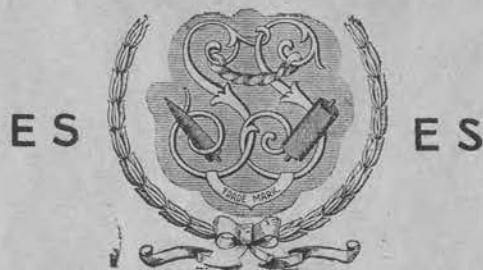
Tel. 16Z-96 i 110-86

Wyłączna sprzedaż wyrobów tkalni

Société Textile

La Czenstochovienne, Roubaix.

KOLOROWE NICI DO HAFTU, ROBÓT
RĘCZNYCH, CEROWANIA, SZYCIA i INNE



S. ŚWIĘTOSŁAWSKI i S-cy

Łódź, ul. Sienkiewicza 11, tel. 214-80, 214-81

JULJUSZ LEWSZTAJN

Łódź, Piotrkowska 44. - Tel. 192-33, 217-23, 193-83

SKŁAD KOMISOWY WYROBÓW BAWELNIANYCH
Sp.Akc.I.K.Poznańskiego w Łodzi

poleca:

z towarów bielonych: madapolamy, silesie, nansuki, batysty, popeliny, jedwabie, etaminy, płócenka, krośniaki pościelowe, obrusy, ręczniki, prześcieradła i t. p.

z towarów farbowanych i drukowanych: tyk, zephiry, muśliny, satyny, jedwabie, voile, popeliny, kaszmiry, flanele, oraz tkaniny modne.

**Towarzystwo
Ubezpieczeń**



„EUROPA”
SP. AKC.

Centrala w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej Nr. 136.
Oddziały, Inspektoraty i Agentury we wszystkich większych
miastach Rzplitej.

Oddział w Łodzi, ul. 6. Sierpnia 4,
tel. 209-53.

Towarzystwo zawiera ubezpieczenia na życie na najdogodniejszych warunkach
z badaniem i bez badania lekarskiego

Towarzystwo posiada pierwszorzędną reasekurację SZWAJCARSKĄ
i DUŃSKĄ.

Włókiennicza Spółka Akcyjna
„N.EJTINGON i S^{KA}”

Ł ó d ź, ul. Sienkiewicza 82/84

Adres telegraficzny: „B o v e n a t o g a”

Przędzalnia, tkalnia, farbiarnia
i wykończalnia towarów baweł-
==== nianych ====

Wyrabia towary drukowane, dra-
pane, ze sztucznego, jedwabiu,
==== chustki =====

Fabryka pończoch i rękawiczek

MAURYCY TRAUMAN

Przedstawiciel

„Towarzystwa Akcyjnego Przemysłu Włóknistego”

dawniej

Peltzer i S-wie w Częstochowie

Ł ó d ź

ul. Przejazd Nr. 61

Telefony: 105-45

gab. 220-85

m. 211-06