



OGÓLNOPOLSKI

TYGODNIK

GOSPODARSTWA

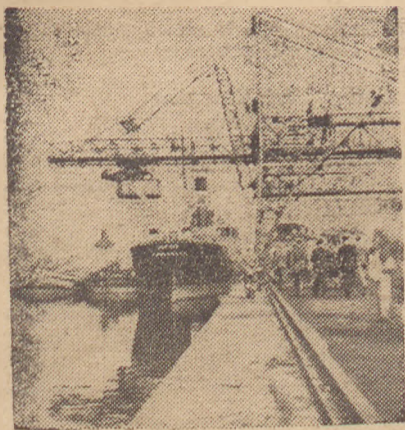
INFORMATOR PRZEDSIĘBIORCY PRYWATNEGO

Pn-10222 Sz1.15
Wyzsza Szkoła Handlowa
Morska Biblioteka
Armi Czarnonej 101
S o p o t



SPIS RZECZY

Z okna Redakcji	2
Problemy Gospodarki Morskiej	2
Ruch statków w portach polskich wg bander w r. 1948 (na wejściu). Zespół portowy Gdańsk — Gdynia — Prof. Tadeusz Ocioszyński. * Samorząd Gospodarczy w pracy nad zagadnieniami morskimi — A. Kot. * Zagadnienia rybołówstwa morskiego — Dr J. Kulikowski. * Małe porty będą przeładowywały drobnice — (CP).	
I. Zagadnienia ogólne	6
Gdyńska sesja samorządu przemysłowo-handlowego — (n).	
V. Ceny i marże	7
Wyjaśnienie Biura Cen. * Szczepionka Delbeta i Thomnadin. * Bron i przybory myśliwskie. * Cena sprzedaży kleju firmy „Bacutil”. * Katalog licytacji bibliofilskiej.	
VI. Ustawodawstwo gospodarczo-skarbowe	8
Kilka uwag na tle okólnika o normach zysku brutto i netto — L. Grabowski.	
IX. Szkolnictwo zawodowe	10
Zjazd Oświatowy Samorządu Przemysłowo-Handlowego w Gdyni — H. Haj. * Realizacja planów szkoleniowych Izby Przem.-Handl. w roku 1949 — Dr Jan Chodorowski. * Konferencja poświęcona zagadnieniom egzaminów kwalifikacyjnych pracowników przemysłu — Inż. Jerzy Witkowski.	
X. Różne	12
Z życia Izby Związków, Zrzeszeń. * Odpowiadamy Czytelnikom. * Wśród wydawnictw.	
XI. Kartoteka gospodarcza.	
Karta rejestracyjna 29—30. * Zlecenia 1—2. * Umowa o dzieło 1—3.	



29.VI.
ŚWIĘTO
MORZA



Zamieszczając z okazji „Święta Morza” kilka artykułów, poświęconych zagadnieniom morskim, wychodzimy ze słusznego niewątpliwie założenia, że gospodarstwo narodowe jest gigantyczną całością i każda jednostka gospodarująca, choć wypełnia drobny odcinek tego gospodarstwa, musi mieć obraz całości, musi znać powiązania swej drobnej funkcji z całością życia gospodarczego, musi umieć określić i uszanować wagę poszczególnych gałęzi naszego życia gospodarczego.

Taką gałęzią właśnie jest „gospodarka morska” która w Polsce Ludowej nabiera szczególnej roli, bo, „Polska z 500 km wybrzeża morskiego, Polska przedwrześniowa z 70 km wybrzeża morskiego, to są dwie różne Polski, o dwóch tak samo różnych szansach historycznych” (premier J. Cyrankiewicz).

Dla przypomnienia jak poważną gałęzią życia gospodarczego i źródłem bogactw jest gospodarka morska, wymienimy za prof. T. Ocioszyńskim „zespół zjawisk bezpośredniego gospodarczego wykorzystywania morza. Należy tutaj:

- 1) transport morski właściwy, tzn. wszelkie przedsiębiorstwa armatorskie,
- 2) maklerstwo morskie,
- 3) asekuracja morska oraz maklerstwo ubezpieczeniowe w tym zakresie, jako też czynności klasyfikacji i dyspaszu awaryjnego.
- 4) czynności załadowania i wyładowania statków w porcie (przedsiębiorstwa szlauersko-sywedorskie i trymownictwo)
- 5) ratownictwo morskie, holownictwo i cumownictwo,
- 6) handel zaopatrzenia statków w paliwo (bunkier), smary, żywność, sprzęt i inne artykuły,
- 7) stocznie okrętowe wszelkiego rodzaju jako przedsiębiorstwa budowy, napraw i konserwacji statków morskich wszelkich typów,
- 8) handlowa eksploatacja portów morskich jako węzłów komunikacyjnych,
- 9) rybołówstwo morskie wszelkich zakresów, ew. wraz z przerobem surowca rybnego i handlem rybą morską,
- 10) rzeczoznawstwo portowe.

Do tego dochodzą zjawiska pośrednie: handel zamorski, giełdy towarowe i aukcje, przemysł portowy przetwórstwa surowców importowanych, handel konsygnacyjny itp.

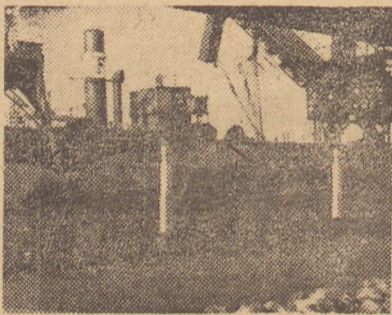
Ten szeroki zakres „uprawy morza” wskazuje, że poznaniu jego winniśmy poświęcić sporo czasu. By tak, jak stajemy się społeczeństwem przemysłowym stać się również — morskim.

włg.

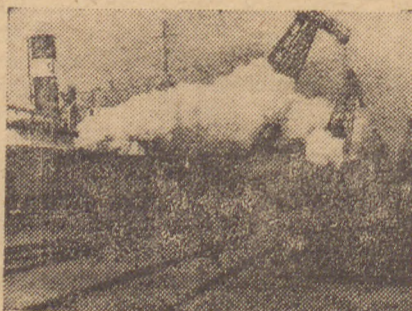
Ruch statków w portach polskich wg bander w r. 1948 (na wejściu)

Bandera	Ogółem			Gdynia-Gdańsk		Szczecin		Małe porty	
	Statki	Tys. NRT	% udział tonażu	Statki	Tys. NRT	Statki	Tys. NRT	Statki	Tys. NRT
Ogółem	10.652	7.622,5	100,0	5.618	5.825,2	2.812	1.450,8	2.222	346,5
polaska	755	913,8	12,0	613	821,1	138	92,6	4	0,1
angielska	131	187,1	2,4	129	186,1	2	1,0	—	—
argentyńska	2	4,4	0,1	2	4,4	—	—	—	—
belgijska	1	4,1	0,1	1	4,1	—	—	—	—
bułgarska	2	3,7	0,1	2	3,7	—	—	—	—
duńska	2.361	1.407,8	18,4	1.168	1.147,5	464	185,4	729	74,9
fińska	1.083	861,4	11,3	680	664,8	273	169,7	130	26,9
francuska	40	67,6	0,9	40	67,6	—	—	—	—
grecka	37	112,9	1,5	33	99,2	4	13,7	—	—
holenderska	123	86,0	1,1	99	74,8	22	10,9	2	0,3
honduraska	2	8,8	0,1	2	8,8	—	—	—	—
islandzka	4	3,7	0,1	3	2,7	1	1,0	—	—
jugosłowiańska	7	22,8	0,3	7	22,8	—	—	—	—
kanadyjska	8	34,5	0,4	8	34,5	—	—	—	—
libańska	1	1,9	0,0	—	—	1	1,9	—	—
niemiecka	42	14,5	0,2	24	9,2	18	5,3	—	—
norweska	718	617,9	8,1	414	441,2	298	175,7	6	1,0
panamska	43	123,5	1,6	42	121,0	1	2,5	—	—
szwajcarska	5	13,1	0,2	5	13,1	—	—	—	—
szwedzka	4.896	2.209,6	29,0	1.962	1.192,7	1.583	773,6	1.351	243,3
turecka	3	6,2	0,1	3	6,2	—	—	—	—
Stanów Zjedn.	64	280,7	3,7	64	280,7	—	—	—	—
włoska	45	163,8	2,1	44	161,1	1	2,7	—	—
Z.S.R.R.	279	472,7	6,2	273	457,9	6	14,8	—	—

Zródło: „Gospodarka Morska” 1/49.



Praca w porcie — załadunek węgla.



Zespół portowy Gdańsk — Gdynia

W zespole portowym Gdańsk — Gdynia związane są dwa bezcenne elementy naszej narodowej orientacji morskiej: jej historyczna ciągłość i jej współczesny dynamizm. Stary Gdańsk i młoda Gdynia — to dwa wielkie i żywe symbole, które w służbie Narodu jednakowo ważne spełniają zadania. Gdańsk legitymuje nasze dawne prawa morskie, Gdynia dowodzi, że chcieliśmy i potrafiliśmy w czasach najnowszych tworzyć naszą własną gospodarczą pozycję morską. Tak jak dzieje narodu są jednością, tak te dwa porty są jednością, której wyrazem formalnym jest urzędowe traktowanie ich jako jednego zespołu portowego.

Jedność organizacyjno-administracyjna zespołu portowego Gdańsk — Gdynia nie przeszkadza bynajmniej temu, że zadania operacyjne każdego z członów tej jedności są zróżnicowane. Nie jest to jednak zróżnicowanie walki i rywalizacji. Wręcz przeciwnie — planowa dyspozycja polityczno-gospodarcza państwa wiąże ściśle i harmonizuje zadania obydwóch członów zespołu. Gdynia ma i zachowa charakter portu przede wszystkim drobnicowego, Gdańsk zaś rozwijać się będzie w kierunku operacji obrotu masowego. Obydwa zaś członowie mogą i będą wzajemnie się w tych funkcjach wspierać. Pozwoli to w szerokiej mierze koordynować funkcje nabrzeża, urządzeń przeładunkowych, przestrzeni magazynowej, przelotność węzłów kolejowych, robocizny przeładunkowej itp. Koordynacja taka zapewni z samej natury rzeczy optimum wykorzystania każdego z kosztownych czynników inwestycyjnych w obu portach, a więc racjonalność procesu gospodarczego na odcinku transportu morskiego.

Gdańsk i Gdynia przeładowały przed wojną (1938 r.) łącznie ponad 16.200.000 ton różnych towarów w skali rocznej. Były to obroty największe na Bałtyku, a bynajmniej nie w Europie. Obydwa porty doznały w czasie wojny dotkliwych zniszczeń. Jednakże już w 1948 r. przeładunek w zespole wyniósł 12.750.000 ton czyli prawie 80% wyniku przedwojennego. Jest to osiągnięcie wręcz imponujące. W portach polskich w ogólności, a w zespole Gdańsk — Gdynia specjalnie, nie są niemal znane stłoczenia tonażowe, wyczekiwania na redach, przestoje pod załadunkiem lub wyładunkiem itd., które to zjawiska są znową wielu innych portów na świecie, nawet nie tkniętych klęską wojny. Ale odbudowa i modernizacja obu portów postępują nadal szybko naprzód. Za kilka lat zespół Gdańsk — Gdynia będzie mógł bez trudu przeładować co najmniej 20.000.000 ton rocznie. Nasza centralna brama morska będzie stała szeroko otworem dla pokojowej międzynarodowej współpracy gospodarczej.

Nie tu jest miejsce na szczegółowe omawianie urządzeń portowych i organizacji usługowej w Gdańsku i Gdyni, jest to temat zbyt obszerny. Wystarczy, jeśli się powie, że zespół dysponuje dostatecznymi głębokościami basenów dla przyjęcia każdego statku, pragnącego zawinąć z ładunkiem lub po ładunek, sprawna służbę pilotową i holowniczo-ratowniczą, wodą słodką i dobrym węglem bunkrowym, stoczniami dla ew. napraw i dokowań, nowoczesnymi magazynami dla manipulacji przeładunkowej i składowania dyspozycyjnego każdego ładunku (łącznie ponad 420 000 m² powierzchni), dostatecznym i stale zwiększonym aparatem urzędów przeładunkowych, doświadczonym zespołem firm i przedsiębiorstw maklerskich i spedycyjnych, rzeczoznawców portowych, dostawców okrętowych itd. Pięć lat temu panowała tutaj gęsta atmosfera klęski technicznej i gospodarczej pu-

stki, jako finalny produkt inwazji hitlerowskiej, a dziś tętni życie, którego rozmach i uporczywość zdumiewają zagranicę. Tempo odbudowy ruchu portowego jest tutaj obrzynie: wystarczy wskazać zaokrąglone liczby przeładunków rocznych — 1946 r. — 7,7 mil. ton, 1947 r. — 9,7 mil. ton, wreszcie 1948 r. — 12,7 mil. ton. Tędy poszedł polski węgiel, tędy przychodziła ruda, bawelna, ropa naftowa, skóry i wełna, samochody, maszyny i in.

Jak daleko w ład sięga zaplecze zespołu Gdańsk — Gdynia? Innymi słowy: gdzie są granice jego sfery działania, czyli skąd i jakie ładunki będą grawitowały ku tej bramie morskiej. Odpowiedź w ramach gospodarki planowej — choć dziś jeszcze nie całkowicie sprecyzowana — nie będzie trudna. Polskie ładunki, zarówno eksportowe jak i importowe, napewno będą miały wybór tylko między zespołem Gdańsk — Gdynia a Szczecinem. W tych warunkach o grawitacji portowej decydować będą specjalizacja techniczno-operacyjna portów, racjonalne wykorzystanie istniejących urządzeń, warunki połączeń transportowo-komunikacyjnych lądowych i wodnych w zapleczu oraz frekwencja tonażowa w portach.

Trudno dzisiaj mówić o liczbach szczegółowych, jednakże można przyjąć, że gros ładunków polskiego handlu zamorskiego iść będzie właśnie przez Gdańsk i Gdynię. W każdym razie można uważać za wysoce prawdopodobne, że co najmniej 75% ładunków drobnicowych, obsługiwanych przez ruch liniowy, i znaczna część węgla, a może i ropy właśnie tędy iść będą. W szczególności Gdynia, port łatwo dostępny, nawigacyjnie i manipulacyjnie wysoce dogodny, doświadczony i znany statkom linii regularnych, poszukujących zawsze w portach maksymalnej wygody i komasacji ładunkowej, będzie miał szansę koncentrowania obrotów drobnicowych. Gdańsk, przewidziany w przyszłość na siedzibę różnych przemysłów, skupi obok części drobnicy przede wszystkim charakterystyczny dla niego przeładunek węgla i ropy naftowej oraz rudy. Równocześnie przez Gdańsk i Gdynię idą obecnie (w znacznej mierze) ładunki tranzytowe, głównie z Czechosłowacji, czyli że zasięg wpływu gospodarczego tego organizmu portowego wykracza poza granice polityczne państwa i obejmuje także obroty handlu zamorskiego krajów naszego sąsiedztwa naddunajskiego. W 1948 r. masa tranzytowa w zespole Gdańsk — Gdynia wynosiła już 874.000 ton (głównie ruda i bawelna); większość tranzytu, właśnie z racji dużego udziału rudy, przejął Gdańsk.

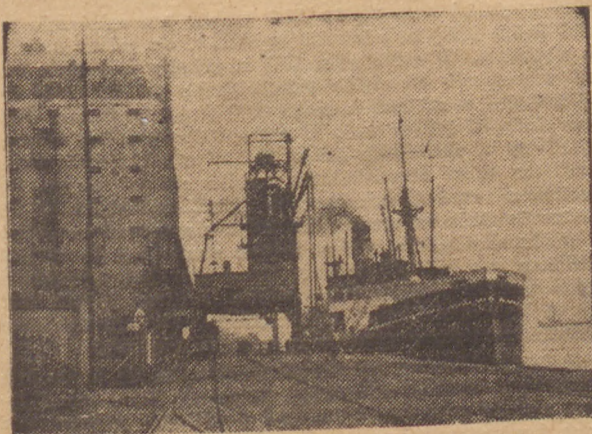
Struktura masy ładunkowej w zespole Gdańsk — Gdynia nie przedstawia się jeszcze zbyt korzystnie. Dotychczas ciężą nad obrotami tych portów dwie cechy kapitalne — ogromna przewaga ładunków surowcowych i równie ogromna przewaga ładunków wyjściowych. Przyjmując dane 1948 r. jako podstawę analizy, mamy układ: tylko 20% masy to import, a ponad 80% — eksport. O ile chodzi o udział na drobnicę i masówkę, to ogromna przewaga zarysowuje się na rzecz masówki: w 1948 r. stanowiła ona ponad 90% obrotów, w czym dominujące miejsce zajmują oczywiście węgiel 9,3 mil. t. i ruda 1,5 mil. ton. Trzecim czynnikiem występującym wyraźnie jako cecha charakterystyczna, jest znaczny udział obrotów wewnętrzno-bałtyckich. Pod względem kierunków i zasięgu obrotów naszego handlu zamorskiego w sensie masy ładunkowej jesteśmy nadal, jak i przed wojną głównie zaangażowani w obrotach sąsiedzko-morskich ze Skandynawią i ZSRR (węgiel i ruda, drewno).

Mówiąc ogólnie, na razie dominującą cechą naszego obrotu towarowo-usługowego na szlakach morskich jest obrót surowcowo-trampany w zasięgu bałtyckim.

Charakterystyczny jest udział bander w obsłudze obrotów ładunkowych Gdańska i Gdyni. Bandery skandynawskie (norweska, szwedzka, duńska i fińska) osiągnęły łącznie w 1948 r. ca 60%, bandera polska (trzęcie miejsce) — 13%, radziecka — 8%, bandery pozostałe łącznie — 19%. Można przeto powiedzieć ogólnie, że prawie w proporcji do udziału państw skandynawsko-bałtyckich w obrotach handlu układa się udział bander bałtyckich w przewozie. Wskazuje to na całkowitą niemal eliminację floty typu pośredniczącego jak angielska (3%), holenderska i in.

W całości polskich obrotów portowych, które w 1948 r. wyniosły 16.000.000 ton, zespół Gdańsk — Gdynia reprezentował prawie 77%. Resztę przejęły Szczecin i małe porty. Z powyższej proporcji widać, że Gdańsk i Gdynia stanowią nasz czołowy instrument gospodarczo-morski, pracujący coraz wydajniej i skuteczniej.

PROF. TADEUSZ OCIOŚZYŃSKI
Prezes IPH w Gdyni



Elewarator zbożowy w Gdyni.

Samorząd gospodarczy w pracy nad zagadnieniami morskimi (1945 — 49)

Prace samorządu gospodarczego (Izb P.-H.) na odcinku przemysłowo-handlowym odnoszą się głównie do wszelkiej działalności przedsiębiorczości prywatnej. Praktycznie jednak takie jego komórki, jak Izba Przemysłowo-Handlowa w Gdyni, a później i w Szczecinie dużo poświęciły zagadnieniom morskim i usługom portowym, oddając wieloletnią swą praktykę i doświadczenie na usługi wszystkich interesantów portu i handlu morskiego, bez względu na ich przynależność do takiego, czy innego sektora gospodarczego. Miało to swoje uzasadnienie, gdyż na odcinku morskim istnieje cały szereg spraw, których załatwianie nie sposób ograniczać do jednego tylko sektora i stąd wynika potrzeba traktowania ich w skali ponadsektorowej. Do spraw takich zaliczyć trzeba: administrację stosunków gospodarczych przy eksporcie i imporcie, kontrolę zasad przy transporcie morskim, kupnie i sprzedaży, kontrolę towarów, rzeczoznawstwo jakościowe i ilościowe, awaryjne — casco i cargo, sądownictwo rozjemcze dla likwidacji wszelkich zatargów, powstających na tle międzynarodowej wymiany towarowej drogą morską i t. p.

Aby należycie ocenić wkład pracy samorządu gospodarczego na tym odcinku, należy przytoczyć szereg chociażby najważniejszych spraw załatwionych w okresie powojennym, prowadzonych bieżąco, a wreszcie będących w planie pracy na najbliższy okres.

Jedną z poważniejszych prac było zrealizowanie własnego projektu powołania do życia polskiej instytucji dla klasyfikacji statków. Dziś instytucja ta p. n. „Polski Rejestr Statków”, której działającymi są: Ministerstwo Żegluga, Ministerstwo Komunikacji oraz Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, pracuje już trzeci rok, dając okazałe oszczędności polskiej gospodarce morskiej. W 1947 roku opracowano i wydano przepisy dla klasyfikacji statków pod względem trzymowania węgla i koksu — oraz certyfikaty trymerskie w języku polskim i angielskim. W tym samym czasie opracowano przepisy, dotyczące bezpieczeństwa przewozu węgla na statkach morskich, oraz ramowy regulamin dla prywatnych składów tranzytowo-celnych, który został uznany przez Ministerstwo Skarbu. Opracowano szereg taryf opłat dla rzeczoznawców portowych i cały materiał, ilustrujący procentowy udział poszczególnych sektorów w obrotach portowych, w obsłudze statków, w ponoszeniu ciężarów podatkowych i innych świadczeń. Zaopiniowano szereg projektów dekretów, wzgl. rozporządzeń w sprawach żeglugowo-portowych i opracowano we własnym zakresie kontrprojekty wraz z motywami. W ramach czynności zleconych opracowany został szczegółowy plan 3-letni dla przedsiębiorstw usług portowych. Zaopiniowano ponadto z punktu widzenia formalnego i przygotowania fachowego wszystkie wnioski osób — firm wszystkich trzech sekto-

rów — w sprawie uzyskania koncesji na wykonywanie czynności agentów celnych oraz koncesji na prowadzenie publicznych składów i prywatnych składów celnych dla zaopatrywania statków, jak również wszystkie wnioski koncesyjne prywatnych firm portowych w ramach ogólnej akcji koncesyjnej.

Do prawie codziennych czynności samorządu gospodarczego należy delegowanie rzeczoznawców portowych do różnych prac, w wyniku których wystawiane są atesty czyli dokumenty, uznane nie tylko w obrocie krajowym, ale i międzynarodowym. Wydaje się zaświadczenia fachowości oraz opinie o potrzebie i celowości tworzenia nowych przedsiębiorstw portowych na żądanie władz ministerialnych lub władz administracji morskiej, orzeczenia w sporach między kontrahentami, wynikających z nie- należycie zawartych umów o transport morski lub kupna-sprzedaży oraz orzeczenia odnośnie tolerancji wagowej różnych towarów oraz ustalanie przyczyn braków towarowych, powstających w czasie transportu morskiego lub na magazynach portowych.

Do dalszych prac Izby zaliczyć należy rejestrację i ustalanie zwyczajów handlowych w portach oraz interpretację uzansów i klauzul, stosowanych w konosamentach i charterach, wydawanie świadectw pochodzenia towarów i zaświadczeń, dotyczących odprawy mienia marynarskiego, darów zagranicznych oraz odprawy próbek i wzorów, organizowanie kursów dokształcających dla praktyków handlu morskiego i usług portowych, stawianie dezyderatów w sprawie wszelkiej komunikacji, a szczególnie taryf kolejowych tranzytowych i t. d.

Analizując powojenny okres pracy samorządu gospodarczego (Izby) na odcinku zagadnień morskich, należy podkreślić jego bezsprzecznie pozytywny wkład z korzyścią dla wszystkich zainteresowanych sfer żeglugowo-portowych. Nie ograniczono się wyłącznie do ciasnych i coraz bardziej kurezących się ram sektora prywatnego, a natomiast współdziałano ze wszystkimi czynnikami zainteresowanymi w gospodarce morskiej, co stworzyło podstawy do operowania na wcale szerokiej bazie i przyniosło zachętę do korzystania z doświadczeń fachowców, działających w ramach Komisji Morskiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Dotychczasowa współpraca z resortem Ministerstwa Żegluga i Handlu Zagranicznego, z władzami administracji morskiej, władzami celnymi, instytucjami portowymi, przedsiębiorstwami państwowymi itp. dała pozytywne wyniki oraz była z pożytkiem dla uporządkowania całego szeregu problemów istniejących oraz nowo powstających w naszych portach. Szczególnie wyraźnie zaznaczyła się współpraca instytucji i przedsiębiorstw uspołeczniczonych i państwowych z Izłą Przemysłowo-Handlową w Szczecinie.

A. KOT.

Zagadnienie rybołówstwa morskiego

Rybołówstwo morskie jako gałąź gospodarki morskiej nie różni się pod względem rentowności pośredniej od innych działów pracy na morzu. Warto jednak podkreślić, że prócz wysokiej rentowności pośredniej inwestycje w rybołówstwo morskim mają również dużą bezpośrednią rentowność społeczną, dając w bardzo szybkim tempie poważny przyrost dochodu narodowego. Podstawową inwestycją w rybołówstwie jest budowa statków rybackich. Otóż niezwłocznie po wybudowaniu statku, wartości, poświęcone na budowę floty rybackiej, wracają do gospodarstwa narodowego w formie produktu spożywczego, jakim są wyłowione ryby. W okresie od 1 do 3 lat, (zależnie od wielkości) statek, wyławia w rybach swoją równowartość. Wartość wyłowionych w tym okresie ryb przedstawia taką samą sumę pieniężną, jaka wydatkowana została na budowę lub nabycie statku.

Dodajmy jeszcze kilka plusów rybołówstwa morskiego. Zatrudnia ono przy połowach znacznie więcej ludzi (w stosunku do inwestycji) niż inne przemysły, i daje zatrudnienie licznym warsztatom obsługującym połowy i zaopatrującym rybołówstwo, oraz przetwarzającym, transportującym i dystrybuującym ryby. Dostarcza tani i wartościowy produkt odżywczy, a równocześnie daje cenny materiał eksportowy. Przedstawia wreszcie dużą wartość wychowawczą, jako szkoła pracy na morzu.

W rozumieniu tych walorów niezwłocznie po zakończeniu wojny przystąpiono u nas do pracy nad odbudową, a następnie nad

dalszym rozwojem rybołówstwa morskiego. Dzisiaj okres odbudowy możemy uważać za zakończony chociaż, już w 1946/47 roku, połowy osiągnęły poziom przedwojenny, a następnie znacznie go przekroczyły.

Rok 1946 przyniósł nam wylów 23,3 tysięcy ton ryb, czyli takiej samej ilości, jaką wylądowano w 1938 r. na całym naszym obecnym wybrzeżu. W następnym 1947 r. połowy dały nam 39,5 ton, czyli więcej, niż przeciętne przedwojenne połowy floty rybackiej, bazującej w portach naszego dzisiejszego wybrzeża (szacowane na około 30 tysięcy ton). W ten sposób mogliśmy uważać okres odbudowy za ukończony, już w 1946/47 r. Jakkolwiek wtedy przekroczyliśmy tylko przedwojenne wyniki eksploatacyjne, ale nie osiągnęliśmy przedwojennego stanu floty rybackiej. W tej dziedzinie porównania są trudniejsze, gdyż nie operujemy jednolitymi statkami. Ogólnie można jednak stwierdzić, że w 1947 roku doszliśmy zaledwie do połowy stanu statków, bazujących w obecnych naszych portach przed wojną. Faktem, jednak jest, że statki te będą stale lepiej wykorzystane, niż przedwojenne. Jest to charakterystyczny przejaw gospodarki planowej.

Zagadnienie rybołówstwa morskiego nie zamyka się u nas wyłącznie sukcesem szybkiej odbudowy. Wartości, jakie wnosi rybołówstwo, zostały obecnie zrozumiane i ocenione powszechnie. W licznych krajach widzimy znaczne postępy rozwoju rybołówstwa. W Związku Radzieckim duży wysiłek skierowany jest na

opracowanie nowych metod połowów i pomimo dużych strat wojennych tempo odbudowy i rozwoju ma być takie szybkie, że już w 1950 roku połowy mają dać 2.220 tysięcy ton.

Polska musi podążać za innymi, i nadrobić dawne zaniebdania. Pod względem konsumpcji ryb zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w Europie, jak również pod względem wydajności połowów na głowę ludności. Dla zwiększenia konsumpcji musimy podnieść znacznie połowy, zwiększyć eksploatację bogactw morskich własnymi siłami, zmniejszając dotychczasową konieczność importu, i pomnażając możliwości eksportu nadwyżek i luksusowych gatunków ryb. W tym kierunku idą obecne prace nad rozwojem rybołówstwa. Składają się na nie planowe akcje budowy statków, szkolenia rybaków, rozbudowy i modernizacji portów rybackich łącznie z budową nowoczesnych chłodni rybnych, — niezbędnego technicznego elementu postępowego rybołówstwa.

Kolejnymi zagadnieniami, jakie trzeba będzie dokładnie opracować, będą sprawy modernizacji przetwórstwa i metod dystry-

bucji ryb morskich. Unowocześniona dystrybucja i przetwórstwo wysuwa również zagadnienie zużycia odpadków, pozostających na wybrzeżu. Z reguły bowiem dążyć należy, aby do kraju szły tylko części jadalne ryb morskich. Odpadki, stanowiące cenny surowiec, powinny pozostać na wybrzeżu i tu być przerobione. Uzyskamy z nich szereg cennych produktów, jak mączka rybna, olej, skóry garbowane, kleje i inne.

W 1949 roku przewidywane jest przekroczenie w połowach 60 tys. ton. Tempo budowy floty rybackiej pozwala nam przewidywać, że w okresie planu sześcioletniego nastąpi podwojenie tej liczby. Związane to będzie z przesuwaniem punktu ciężkości połowów na dalsze łowiska, w pierwszym rzędzie na Morze Północne. Równocześnie w połowach bałtyckich muszą być szerzej wykorzystane tereny zachodnie, co nastąpi w miarę postępów przebudowy, modernizacji i budowy nowych baz rybackich na zachodniej części wybrzeża.

DR J. KULIKOWSKI

Małe porty będą przeładowywały drobnicę

Z Pojezierza szczyecińskiego uchodzi do Bałtyku zaledwie kilka niewielkich rzeczek. W ich ujściach powstały już przed setkami lat porty — zwane obecnie portami drugiej klasy (w odróżnieniu od portów pierwszej klasy: Szczecina, Gdyni i Gdańska oraz portów trzeciej klasy mających znaczenie głównie dla rybaków).

Znajdujące się na Pomorzu Zachodnim porty trzeciej klasy to (od zachodu ku wschodowi), Kołobrzeg, Darłowo i Ustka. Są to stare miasta; niektóre z nich służyły pierwszym Piastom w ich ekspansji morskiej.

Kołobrzeg znajduje się przy ujściu Parsęty, Darłowo u ujścia Wieprzy, a Ustka u ujścia Słupii.

Szpecially ciekawa jest przeszłość Kołobrzegu; tu znajdowała się baza wojenna i handlowa Mieszka I i Bolesława Chrobrego. Ośrodek ten był znany nie tylko z handlu morskiego, ale przede wszystkim z produkcji soli. W związku z istnieniem na miejscu solanek rozbudowane były tu już przed setkami lat solarnie śledzi.

Ogólnie powiedzieć można, że przed wojną wszystkie te miasta były ośrodkami rybackimi, punktami handlu morskiego i wreszcie (czynnik wyjątkowo ważny), również kąpieliskami.

Uruchomienie portów po wojnie nie było łatwym zadaniem, ponieważ okoliczne wody Bałtyku były zaminowane, a wyposażenie nabrzeży i magazynów — niewystarczające. Przed ich otwarciem trzeba było przeprowadzić znaczne prace inwestycyjne.

Mimo tych trudności wcześniej pomyślano o uruchomieniu Kołobrzegu, Ustki, i Darłowa. Inicjatywa wyszła od przemysłu węglowego. Na polski węgiel czekali Szwedzi, aby im go dostarczyć trzeba było wykorzystać wszystkie możliwości przeładunkowe.

Należy pamiętać, o tym, że w zasadzie nie były one zupełnie przystosowane do eksportu towarów masowych (a takim jest węgiel). Trzeba było przeto nie tylko oczyścić nabrzeża i wody portowe, ale również ustawić dźwigi względnie transportery, następnie sprowadzić robotników — trymerów itp.

Zjawiskiem dodatnim był fakt zawijania do portów naszych wielkiej liczby małych szkunerów szwedzkich; jednostki te żaglowo-motorowe o małej pojemności w dużych portach zajmują znaczną ilość czasu, którą lepiej wykorzystać dla załadowywania większych statków. To też postanowiono właśnie te najmniejsze jednostki szwedzkie, fińskie czy też duńskie kierować poza Gdynię, Gdańsk i Szczecin. Małe porty doskonale nadawały się do tego celu.

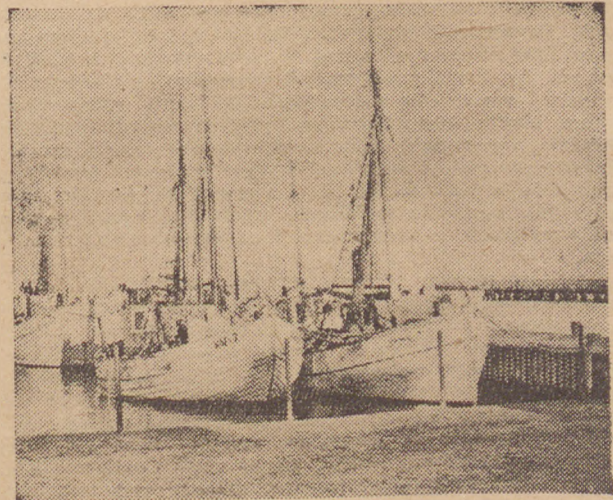
Jako pierwsza otwarta została Ustka już w połowie czerwca 1947 roku; okazało się wówczas, że przy dobrej organizacji można przez Ustkę eksportować dość znaczne ilości węgla. W przeciągu półroczia wysłano 165 tys. ton.

W styczniu 1948 r. uruchomiono Darłowo również dla eksportu węgla. Wreszcie w marcu jako ostatni ruszył Kołobrzeg; przeprowadza się tu w dalszym ciągu wielkie inwestycje, których zadaniem jest uprzystępnienie portu dla większych jednostek oraz usprawnienia przeładunku.

Wyniki pracy małych portów w roku ubiegłym były poważne: Ustka przeładowała 436 tys. ton i weszło do niej przeszło 1000 statków, Kołobrzeg 171 tys. ton (508 statków) i Darłowo blisko 150 tys. ton (622 statki). Łącznie przekroczyły one znacznie przeznaczony dla nich plan przeładunków.

Otwarcie portów wpłynęło na ożywienie całości życia gospodarczego tych miast; powstawały nowe placówki, głównie handlowe oraz usług portowych. Znaczne rzesze robotników znalazły zajęcie przy przeładunkach. I wreszcie — co najważniejsze — wybrzeże nasze jako całość rozpoczęło pozytywną służbę w ramach całości życia gospodarczego Polski.

Od pierwszej chwili jednakże zdawano sobie sprawę z tego, że zadaniem małych portów nie jest przeładunek towarów masowych. Do tych celów nadają się wielkie porty o nowoczesnych urządzeniach przeładunkowych. I taki nowoczesny port powstał w Szczecinie, a w miarę jego organizowania przeładunek węgla w Ustce czy też Kołobrzegu stawał się mniej rentowny. Zaczęto przeto myśleć o innym, bardziej właściwym, wykorzystaniu małych portów.



Fragment portu rybackiego w Wielkiej Wsi.

Wyjście z sytuacji znalazło się szybko: celem portów tego typu jest obsługa ich bezpośredniego zaplecza oraz wysyłka i przyjmowanie drobnicy. Niektóre z portów posiadają nawet odpowiednie dla tego celu wyposażenie. Np. zarówno Ustka jak i Darłowo mają duże, niezniszczone elewatory, pozwalające na magazynowanie ziarna. Są również, dość dużych rozmiarów, magazyny, które mogą być wykorzystane dla obrotów innymi towarami.

W chwili obecnej porty te będą przeładowywały drobnicę dowożoną do nich z zaplecza. W tym celu remontuje się magazyny i przystosowuje je do składania towarów. Jako pierwsza ma iść sól. Później mówi się również o torfie ściółkowym, którego pokłady na Pomorzu Zachodnim są dość znaczne. W dalszym etapie znajdują się i inne towary. Eksport drobnicy przyczyni się w jeszcze większej mierze do rozwoju małych portów.

(CP)

ZAGADNIENIA OGÓLNE

Gdyńska sesja Samorządu Przemysłowo-Handlowego

Dnia 20 b. m. w sali konferencyjnej Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni odbył się ogólnopolski zjazd Prezesów i Dyrektorów Izb Przemysłowo-Handlowych.*) W obradach wzięło udział ponad 40 osób, reprezentujących wszystkie ośrodki samorządu gospodarczego w Polsce. Zjazd zaszczylił swą obecnością dyrektor departamentu drobnego przemysłu i rzemiosła PKPG — mgr. Kazimierz Gadomski.

Zjazd zagal prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni prof. Tadeusz Ocioszyński, który po wygłoszeniu słów powitania pod adresem gości i pozostałych zebranych dał wyraz głębokiemu zadowoleniu z faktu, że Izba gdyńska ma możliwość gościć zjazd we własnym gmachu, który wyrósł wspólnym wysiłkiem przedsiębiorczości prywatnej Wybrzeża przy poparciu finansowym państwa.

Wybrany jednogłośnie na przewodniczącego zjazdu Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie Kordian Tarasiewicz zaprosił do prezydium dyrektora departamentu drobnego przemysłu i rzemiosła PKPG — Kazimierza Gadomskiego, prezesa IPH w Gdyni — prof. Tadeusza Ocioszyńskiego, prezesa IPH w Katowicach — Jana Sutkowskiego, prezesa Rady Naczelnej Zw. Zrz. Kup. — Bareikowskiego oraz dyrektora IPH w Warszawie — mgra Mikołaja Szyszkowskiego.

Przed przystąpieniem do porządku obrad przewodniczący zjazdu prezes Tarasiewicz, występując w imieniu przedsiębiorczości prywatnej, nakreślił w skrócie zadania, jakie stoją przed inicjatywą prywatną w okresie przejścia od gospodarki kapitalistycznej do gospodarki socjalistycznej. Z kolei dyrektor K. Gadomski w imieniu PKPG zapewnił zebranych o pozytywnym ustosunkowaniu się czynników rządowych do przedsiębiorczości prywatnej w wykonywaniu przez nią tych zadań, jakie stawia przed nią obecna rzeczywistość gospodarcza kraju.

Po przyjęciu porządku obrad, dyrektor IPH w Warszawie, mgr M. Szyszkowski, złożył sprawozdanie z koordynacyjnej działalności Izby za okres od marca do połowy czerwca r. b. W sprawozdaniu dyr. Szyszkowski omówił szczegółowo udział Izby w ułatwianiu i uzgadnianiu z czynnikami rządowymi spraw wymiaru podatku, obrotu bezgotówkowego, procesu nacjonalizacji przedsiębiorstw prywatnych, działalności komisji lustracyjnych, zagadnień planowania i statystyki (mówca podkreślił poważne niedociągnięcia w działalności izb i zrzeszeń na odcinku sprawozdawczości), zagadnień socjalnych, szkolnictwa zawodowego oraz akcji weryfikacji rzeczoznawców i rejestracji tytułów na okazyjnie.

Omawiając sprawy prasowe, mówca poświęcił kilka słów redakcji „Ogólnopolskiego Tygodnika Gospodarczego”, podkreślając, że pismo to — mimo niedługiego okresu istnienia — potrafiło zapewnić sobie pozycję w zakresie rzetelnej informacji.

W dalszej części sprawozdania dyr. Szyszkowski omówił wysiłki Izby w dziedzinie zsynchronizowania działalności przemysłu prywatnego z wytycznymi planu państwowego. W ramach tego zagadnienia poruszone zostały przez sprawozdawcę sprawy prywatnych central handlowych, dostatecznego zapotrzebowania przemysłu prywatnego w surowce oraz reorganizacji przemysłu prywatnego z dwu- na jednostopniowy.

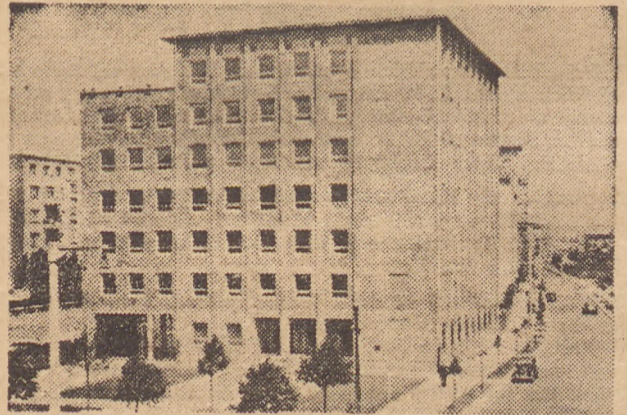
W zakończeniu swego sprawozdania dyr. Szyszkowski zreferował sprawę udziału Izby warszawskiej w dziedzinie ustalania marż zarobkowych i cen, dystrybucji towarów oraz zagadnień organizacyjnych handlu prywatnego.

W dyskusji zabierali głos przedstawiciele Izb Przemysłowo-Handlowych w Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Rzeszowie i Szczecinie. Główną sprawą, poruszaną w dyskusji, była kwestia szkolnictwa zawodowego w jego obecnej organizacji. Następnie wypowiedziano się przeciw kontynuowaniu akcji koncesjonowania handlu, jako właściwie w chwili obecnej niecelowej oraz podnoszono konieczność udostępnienia kredytów drobnemu kupiectwu, które dziś jest ich pozbawione.

Odpowiadając na te głosy, dyr. Gadomski stwierdził, że akcja na odcinku szkolnictwa zawodowego wymaga większego zsynchronizowania, a przy tym często bywa przypadkowa. Sprawy te są przedmiotem badań departamentu i w najbliższym czasie zostaną opracowane w tym przedmiocie wiążące wytyczne.

*) Por. OTG nr 7 str. 6. — „Poznańska Sesja Samorządu Przemysłowo-Handlowego”.

Przechodząc do poruszanego w dyskusji zagadnienia niedostatecznych przydziałów dla przemysłu prywatnego, dyr. Gadomski wyjaśnił, że spowodowane to jest w głównej mierze tzw. wąskimi przekrojami produkcyjnymi niektórych artykułów, a nadto koniecznością pewnego uporządkowania przydziałów surowców dla przemysłu prywatnego, w ten sposób, że surowce otrzymane, w pierwszej kolejności powinny być zużytkowane na wykonywanie zamówień eksportu, państwa i sektora uspołecznionego. O ile chodzi o zagadnienia związane z obrotem towarowym z zagranicą, to jest w projekcie utworzenie Izby Handlu Zagranicznego, która zasięgiem swej działalności obejmie również zagraniczną wymianę towarową sektora prywatnego.



Nowozbudowany gmach Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni.

Ponadto przedmiotem prac Departamentu jest zagadnienie powołania do życia Centrali Handlowej dla organizowania — sposobem nakładów — produkcji eksportowej wytwórczości drobnotowarowej, a w tym również przemysłu prywatnego. Zagadnienie to w najbliższym czasie będzie przedmiotem konkretnych rozmów z przedstawicielami tego przemysłu.

Następnie dyr. Gadomski omówił sprawę niewykorzystywania przez sektor prywatny posiadanych maszyn i urządzeń. Stan taki naraża na straty naszą gospodarkę narodową i winien być likwidowany przy współudziale Izb. Ostatnią z poruszonych przez dyr. Gadomskiego spraw była kwestia udziału sektora prywatnego w produkcji artykułów deficytowych. Na ten temat departament drobnego przemysłu i rzemiosła zamierza w najbliższym czasie przeprowadzić rozmowy z przedstawicielami sektora prywatnego.

Pozatem Dyr. Gadomski zapowiedział wspólne konferencje central prywatnych i państwowych w celu pogłębienia współpracy.

Po dyr. Gadomskim głos zabrał dyr. Szyszkowski, który udzielił odpowiedzi na dyskusję.

W dalszym ciągu obrad referat p. t. „Rola i zadania nadmorskich Izb Przemysłowo-Handlowych” wygłosił prof. Ocioszyński. Na wstępie prelegent stwierdził, że zadania Izb nadmorskich — w przeciwieństwie do wszelkich innych tego rodzaju instytucji — posiadają dwa aspekty: a) zadania, związane z regionem oraz b) zadania, związane z portami, rozumianymi, jako instrument pracy całego narodu. Zadania regionalne nie odbiegają w niczym od tych, jakie mają przed sobą Izby w pozostałych dzielnicach kraju, natomiast fakt zazębienia się pracy Izb nadmorskich z pracą portów i ich bezpośredniego zaplecza, stwarza dla tych Izb specjalną kategorię zadań. W naszej rzeczywistości zadania te są tym bardziej doniosłe i odpowiedzialne, że Wybrzeże nasze jest ciągle pewnego rodzaju „puszka gospodarczą”. Nasze Wybrzeże pozbawione jest większych skupisk przemysłowych i wskutek tego nie może być w pełni wykorzystane dla dobra całokształtu gospodarstwa narodowego. Władze państwowe usiłują zmienić ten stan rzeczy, lokując poważne kapitały w odbudowę i rozbudowę portów oraz przemysłu w miastach Wybrzeża. W sukurs tym wysiłkom zdąża jednocześnie samorząd gospodarczy organizując — jeśli chodzi o rejon gdyński — kaszubski prze-

W przypadku jednoczesnego stwierdzenia, że podatnik nie nabył przez kilka lat karty rejestracyjnej nie ma potrzeby spisywania kilku protokołów karnych, oddzielnie za każdy rok, ani wydawania tytułu orzeczeń karnych z art. 137 ile kart rejestracyjnych podatnik miał w tym czasie obowiązek nabyć. Popelnienie występku co do wszystkich lat może być w tym przypadku stwierdzone jednym protokołem karnym i ukarane jednym orzeczeniem karnym. Sankcja karna z art. 137 p.k.s. ma zastosowanie w przypadku popelnienia występku zarówno z winy umyślnej jak i z winy nieumyślnej.

Niezależnie od tego władza skarbową może po wyzerpaniu środków przymuszenia (przewidzianych w rozporządzeniu Prezydenta R. P. z dnia 22 marca 1928 r. o postępowaniu przymusowym w administracji) zarządzić zamknięcie przedsiębiorstwa.

Zastosowanie środka przymuszającego powinno być poprzedzone zagrożeniem użycia takiego środka na dwa tygodnie przed jego zastosowaniem.

Gdy podatnik nabywa kartę rejestracyjną, władza podatkowa obowiązana jest niezwłocznie cofnąć zamknięcie przedsiębiorstwa. Określony środek przymuszający nie może być zastosowany w odniesieniu do podatników wykonujących wolne zajęcia zawodowe oraz w odniesieniu do przedsiębiorstw koncesjonowanych, prowadzonych w interesie użyteczności publicznej.

10. ROLA KART W ZWALCZANIU ANONIMOWYCH TRANSAKCJI.

Zarządzenia władz centralnych zmierzają do wykorzystania instytucji kart rejestracyjnych w walce z tzw. podziemiem gospodarczym. Na tym odcinku należy przytoczyć uchwałę Prezydium Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 25 czerwca 1946 r., w myśl której nałożono na przedsiębiorstwa państwowe i samorządowe oraz na przedsiębiorstwa pozostające pod zarządem państwowym lub samorządowym obowiązek wymagania od kontrahentów przy transakcjach sprzedaży lub zakupu towarów w większych ilościach, bądź celem odsprzedaży lub przeróbki, przedstawiania kart rejestracyjnych.

Kodeks zobowiązań stanowi, że przez umowę zlecenia, przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności dla dającego zlecenie.

Umowa zlecenia odróżnia się od umowy o pracę (patrz umowa o pracę) przede wszystkim tym, że przy zleceniu istnieje brak zależności przy technicznym wykonaniu czynności, a przyjmujący zlecenie działa z własnej inicjatywy i sam podejmuje decyzje. Różnica między umową o dzieło (patrz umowa o dzieło) a umową zlecenia polega przede wszystkim na tym, że do wykonania umowy o dzieło konieczne jest osiągnięcie przez przyjmującego zamówienie pewnego z góry określonego wyniku, co nie zawsze jest konieczne przy zleceniu (np. zlecenie zastępstwa w procesie). Przyjmujący zlecenie może dokonać czynności stosownie do umowy bądź we własnym imieniu, bądź w imieniu dającego zlecenie.

Regułę stanowi zlecenie za wynagrodzeniem i jeżeli z umowy lub z okoliczności nie wynika, że przyjmujący zlecenie zobowiązał się wykonać je bez wynagrodzenia, uważa się, że zlecenie ma być wykonane za wynagrodzeniem. Gdy w umowie nie określono wysokości wynagrodzenia, ani nie istnieje odpowiednia taryfa lub stawka zwyczajowa, należy się wynagrodzenie odpowiadające wkładowi pracy, które w razie sporu określi sąd.

Obowiązkiem przyjmującego zlecenie jest wykonać je sumiennie i starannie. Powinien wykonać je zgodnie z wskazanym przez dającego zlecenie sposobem wykonania zlecenia, a odstąpić może od tego sposobu wówczas, gdy nie ma możliwości uzyskania zgody dającego zlecenie na odmienny sposób wykonania zlecenia i jednocześnie ma uzasadniony powód do przypuszczania, że dający zlecenie zgodziłby się na zmianę, gdyby wiedział o istniejącym w chwili wykonania zlecenia stanie rzeczy. Gdy przyjmujący zlecenie nie zadość uczyni powyższym obowiązkom, odpowiada za szkodę. W zasadzie przyjmujący zlecenie powinien wykonać je osobiście, a powierzyć wykonanie innej osobie (zastępcy, substytutowi) może tylko wtedy, gdy wynika to z umowy, z ustawy, ze zwyczaju, lub gdy zmuszają go do tego okoliczności. W tym przypadku przyjmujący zlecenie

Przedsiębiorstwa te notują numery kart rejestracyjnych i nazwy wystawiających je urzędów, oraz imiona i nazwiska (firmy, na których imię i nazwisko (firmę) okazana karta rejestracyjna jest wystawiona na wystawianych lub otrzymywanych rachunkach.

Analogiczne zarządzenie zostało wydane przez Państwową Radę Spółdzielczą.

W związku z tymi zarządzeniami mogą zachodzić przypadki usiłowania wykupowania kart rejestracyjnych na fikcyjne imiona i nazwiska (firmy) w celu dokonywania, na podstawie tych kart transakcji anonimowych.

Celem zapobieżenia tego rodzaju tendencjom, Ministerstwo Skarbu zarządziło, aby w przypadku zgłaszania się o nabycie karty rejestracyjnej, do urzędów skarbowych (rewizyjnych) osób nieznanymi danemu urzędowi z działalności gospodarczej, urzędy skarbowe (rewizyjne) stwierdzały tożsamość zgłaszających się osób oraz kontrolowały, po wydaniu karty, czy osoby te podjęły istotnie czynności, na których wykonywanie nabyły karty rejestracyjne.

Karty rejestracyjne nierzadko nabywane są na fikcyjne nazwiska (firmy) w celu obejścia przepisów art. 85 i 86 dekretu o postępowaniu podatkowym i dokonywania transakcji w rzeczywistości anonimowych. Zdarzają się także przypadki, że osoby nabywające karty rejestracyjne rzeczywiście zamieszkują pod wskazanym w deklaracji na nabycie karty rejestracyjnej adresem, lecz mimo nabycia na swoje imię karty rejestracyjnej nie wykonują czynności określonych w karcie rejestracyjnej. Takie karty są tylko przykrywką w dokonywaniu nielegalnych interesów dla osób, które nie chcą się przed władzami podatkowymi ujawnić i w dążeniu do uzyskania a zarazem ukrycia nadmiernych zysków pozostają w podziemiu gospodarczym i podatkowym.

Stąd też urzędy skarbowe (rewizyjne) mają stały obowiązek interesowania się, czy wykupujący karty rejestracyjne rzeczywiście i w jaki sposób wykonują zarejestrowaną działalność, łącznie z obowiązkiem dokładnego badania przyczyn ewentl. niewykonywania tej działalności, pomimo posiadania karty rejestracyjnej. **Z. M.**

obowiązany jest donieść natychmiast dającemu zlecenie o osobie zastępcy i wówczas odpowiada tylko za winę w wyborze zastępcy. Zastępca odpowiedzialny jest za swe czynności bezpośrednio wobec dającego zlecenie. Jeżeli przyjmujący zlecenie powierzył jego wykonanie osobie trzeciej, nie będąc do tego uprawniony, odpowiada także za przypadkową utratę lub uszkodzenie rzeczy dającego zlecenie, które w przeciwnym razie nie nastąpiłoby.

Kto zobowiązał się wykonać zlecenia bez wynagrodzenia odpowiada tylko za szkodę wyrządzoną rozmyślnie lub wskutek braku staranności, jakiej zwykł dokładać we własnych sprawach.

W czasie wykonywania zlecenia przyjmujący zlecenie powinien udzielać dającemu zlecenie potrzebnych wiadomości o przebiegu sprawy, a po wykonaniu zlecenia złożyć sprawozdanie. Przyjmujący zlecenie powinien wydać dającemu zlecenie wszystko, co dla niego uzyskał przy wykonaniu zlecenia, choćby działając w imieniu własnym.

Dający zlecenie powinien zaraz po wykonaniu zlecenia wypłacić przyjmującemu zlecenie wynagrodzenie, zwrócić mu wydatki i nakłady poczynione przez niego celem należytego wykonania zlecenia wraz z odsetkami ustawowymi (od chwili w której te wydatki i nakłady były uczynione), oraz zwolnić go od zobowiązań, które przyjmujący zlecenie w powyższym celu zaciągnął w imieniu własnym, ewentualnie już w toku wykonywania zlecenia udzielić mu odpowiedniej zaliczki na nakłady i wydatki.

Dający zlecenie może odwołać je w każdym czasie i wówczas zobowiązany jest zapłacić przyjmującemu zlecenie część wynagrodzenia odpowiadającą jego dotychczasowym czynnościom.

Przyjmującemu zlecenie wolno również w każdym czasie przez wypowiedzenie uchylić się od wykonania zlecenia. Jeżeli jednak wypowiedzenie nastąpiło bez ważnego powodu, a zlecenie było płatne, przyjmujący zlecenie odpowiada za szkodę powstałą wskutek przerwy w prowadzeniu aż do objęcia przez kogo innego.

Umowa o dzieło zobowiązuje przyjmującego zamówienie do wykonania umówionego dzieła, zamawiającego zaś do zapłaty wynagrodzenia.

Umowa o dzieło różni się od umowy o pracę (patrz umowa o pracę) przede wszystkim tym, że przy umowie o pracę istnieje osobiste podporządkowanie pracownika, który musi być do dyspozycji pracodawcy przez czas wykonywania pracy i stosować się pod względem technicznym do jego wskazówek, natomiast przy umowie o dzieło tego podporządkowania nie ma.

Przy umowie o dzieło przedmiotem świadczenia jest wynik pracy, skończony rezultat pracy jako całość. Rezultatem pracy może być wytworzenie dzieła nowego (np. sporządzenie nowego ubrania przez krawca), przekształcenie lub naprawa dzieła już istniejącego (np. przerobienie ubrania przez krawca). Rezultat może być rzeczczą zmysłową (np. wystawienie budynku), albo umysłową (np. sporządzenie bilansu).

Strony mogą umówić się o wysokość wynagrodzenia, a jeśli nawet tego nie uczynią, umowa o dzieło jest ważna i przyjmującemu zamówienie należy się od zamawiającego wynagrodzenie odpowiadające wartości pracy i wydatkom.

Gdy przyjmujący zamówienie poruczy wykonanie dzieła innej osobie, odpowiada za rezultat tak samo jakby dzieło sam wykonał.

Materiałów, narzędzi i środków pomocniczych do wykonania dzieła może dostarczyć przyjmujący zamówienie lub zamawiający. Regułą jednak jest, że poważne środki i materiały winien dostarczyć przyjmujący zamówienie, jeżeli nic innego nie wynika z umowy lub ze zwyczaju.

Jeżeli materiałów dostarcza zamawiający, przyjmujący zamówienie winien użyć ich w odpowiedni sposób i zdać sprawę z zużycia zamawiającemu, oraz zwrócić mu niezużyta resztę.

Gdy materiał dostarczony przez zamawiającego jest nieodpowiedni, przyjmujący zamówienie winien zamawiającego niezwłocznie o tym zawiadomić.

Przyjmujący zamówienie winien przystąpić do wykonania dzieła w oznaczonym umową terminie, a w braku umowy co do terminu — zaraz. Gdy zwleka z rozpoczęciem, albo wykończeniem dzieła, zamawiający może od umowy odstąpić.

Jeżeli w ciągu wykonywania dzieła okaże się, że przyjmujący zamówienie wykonywa je wadliwie, albo w sposób z umową niezgodny, zamawiający może wezwać przyjmującego zamówienie do zmiany sposobu wykonania i w miarę potrzeby wyznaczyć mu w tym celu odpowiedni termin. Po upływie tego terminu może odstąpić od umowy albo powierzyć poprawienie dzieła lub jego dalsze wykonanie innej osobie na koszt i niebezpieczeństwo przyjmującego zamówienie.

Przyjmujący zamówienie winien je wykonać prawidłowo. W przypadku wadliwego wykonania dzieła, obowiązany jest do rękojmi za jego wady fizyczne. Jeżeli dzieło ma wady, które je czynią niezdatnym do zwykłego użytku, albo które sprzeciwiają się wyraźnie umowie, zamawiający może od umowy odstąpić.

W zasadzie wynagrodzenie należy się przyjmującemu zamówienie w chwili oddania dzieła, jednakże strony mogą umówić się inaczej. Jeżeli dzieło ma być oddane częściami, a wynagrodzenie obliczono za każdą część z osobna, wynagrodzenie należy się w chwili oddawania każdej części.

Strony mogą umówić wynagrodzenie na podstawie kosztorysu albo ryczałtowe.

Ryczałtowo jest wynagrodzenie umówione w pewnej jednolitej sumie za wykonanie całego dzieła. Przy wynagrodzeniu ryczałtowym przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociaż by nawet w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów robót.

Jeżeli by jednak na skutek takiej zmiany stosunków, jakiej nie można było przewidzieć (np. dewaluacji itp.) wykonanie dzieła groziło przyjmującemu zamówienie rażąca stratą, Sąd jeżeli uzna to za konieczne, może podwyższyć ryczałt, lub rozwiązać umowę, wszystko zgodnie

z wymaganiami dobrej wiary i po rozważeniu interesów obu stron.

Kosztorys polega na wyszczególnieniu wszelkich robót, jakie przy wykonaniu dzieła mają być dokonane, oraz poszczególnych materiałów, które mają być użyte do tego celu, z podaniem wynagrodzenia za każdą robotę i każdy materiał z osobna, przy czym wynagrodzenie za wykonanie dzieła odpowiada sumie poszczególnych pozycji. Gdy umowa została zawarta na podstawie kosztorysu, a w toku wykonania zajdzie konieczność znacznego przekroczenia kosztorysu, przyjmujący zamówienie ma prawo żądania nadwyżki kosztów pod warunkiem, że zawiadomi o tym zamawiającego. Jeżeli zamawiający nie godzi się na podwyżkę, ma prawo odstąpić od umowy, jednakże obowiązany jest uczynić to bezzwłocznie, oraz obowiązany jest zapłacić przyjmującemu zamówienie, wynagrodzenie za pracę już wykonaną.

Przyjmujący zamówienie nie może żądać nadwyżki kosztów, jeżeli udzielił gwarancji, że kosztorysu nie przekroczy.

Jeżeli wykonanie dzieła wymaga współdziałania zamawiającego, (np. dostarczenia przez niego materiału zgodnie z umową itp.), przyjmujący zamówienie może, gdy zamawiający nie współdziała z nim, wyznaczyć odpowiedni termin z zagrożeniem odstąpienia od umowy. Po bezskutecznym upływie terminu może od umowy odstąpić.

Dopóki dzieło nie jest skończone, zamawiający może w każdej chwili odstąpić od umowy za zapłatą umówionego wynagrodzenia, przy czym może potrącić to, co przyjmujący zamówienie oszczędził z powodu zaniechania dzieła.

myśl ludowy oraz przemysł pomocniczy dla zespołów stoczniowych. Wysiłki podjęte w kierunku realizacji tych zadań, dały już pozytywne wyniki. Również Izby nadmorskie podejmują prace w kierunku wypełnienia przez przedsiębiorczość prywatną luk, istniejących w organizacji szlaków turystycznych i miejsc wypoczynkowych Wybrzeża.

Następnie prof. Ocioszyński przeszedł do zobrazowania drugiego działu zadań Izby nadmorskich, zadań, związanych z życiem miast portowych i samych portów. Zadania te — stwierdza referent — są funkcją, wykonywaną w interesie całokształtu gospodarstwa narodowego. W tym miejscu prof. Ocioszyński charakteryzuje olbrzymią rolę, jaką w miastach portowych świata odgrywały i odgrywają po dziś dzień Izby Przemysłowo-Handlowe.

Bezpośrednio po wojnie aparat firm prywatnych przy współdziałaniu Izby zapewnił polskiemu portom w najtrudniejszym okresie sprawność działania. Obecnie przedsiębiorczość prywatna wycofuje się z tego odcinka pracy, zastępowana przez sektor państwowy i spółdzielczy. Fakt ten nie niweczy jednak perspektywy

pracy samorządu gospodarczego. W obrotach z innymi krajami jesteśmy zawsze jedną stroną. Drugą stanowi klient zagraniczny, który w przeważającej mierze przyzwyczajony jest do metod pracy, gdzie Izby Przemysłowo-Handlowe zajmują swoje określone miejsce. Fakt ten może się stać przyczyną, dla której Izby nadmorskie, bogate w doświadczenia, zdobyte w ciągu wieloletniej praktyki, okażą się pomocne w organizowaniu obrotów z tego rodzaju krajami i tego rodzaju klientelą. Zapowiadany fakt powstania Polskiej Izby Handlu Zagranicznego nie powinien umniejszać wyżej nakreślonej roli Izby nadmorskich.

Problem nowelizacji przepisów odnośnie rozgraniczenia przemysłu fabrycznego i rzemieślniczego zreferował bardzo szczegółowo Dyr. IPH w Warszawie Tadeusz Kołodziej. Z uwagi na specjalny charakter tego zagadnienia zebrani postanowili nie dyskutować nad nim na zjeździe, lecz uwagi i dezyderaty skierować do Izby warszawskiej.

W godzinach wieczornych odbyła się wspólna wycieczka uczestników zjazdu na m/s „Batory”.

CENY I MARŻE

Wyjaśnienie Biura Cen

Biuro Cen (znak C-IV-19/27) wyjaśnia:

1. przepisy dotyczące giełd i maklerów przysięgłych, a mianowicie: rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 28.XII.1924 r. o organizacji giełd (Dz. U. R. P. Nr 23, poz. 209), zmienione ustawą z dn. 18.II.1935 r. (Dz. U. R. P. Nr 24, poz. 163) oraz rozporządzenie Ministra Skarbu z dn. 26.XI.1928 r. (Dz. U. R. P. Nr 3, poz. 20) i rozporządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dn. 15.III.1927 r. (Dz. U. R. P. Nr 32, poz. 292) ustalają jedynie moc dowodową zawartych w karcie umów transakcji dla sporów cywilnych między stronami;

2. ustalanie samych cen na artykuły produkcji spółdzielczej i prywatnej zostało zastrzeżone dla Biura Cen i podległych mu organów;

3. Biuro Cen dokonuje ustalenia ceny po dokładnej analizie sposobu formowania się ceny.

W związku z tym niezależnie od zgłoszenia transakcji na giełde i stwierdzenia jej kartą umowną giełdy, istnieje obowiązek każdorazowego zatwierdzenia cen artykułów objętych dostawami na rzecz Skarbu Państwa w rachunkach przez Biuro Cen względnie niższe podległe Biuro Cen organy.

Ceny serów

Biuro Cen (znak C-II-C-49/9) zatwierdziło niżej wymienione ceny serów dojrzałych oraz ustaliło dopuszczalny zysk brutto w wysokości: dla hurtownika 20%, dla detalisty 15%.

Typ sera	Gatunek	Ceny w złotych za 1 kg		
		dla mleczarń	hurt. marża 20%	detal. marża 15%
Ementalski	I	624	748	860
	II	562	673	773
	III	499	598	687
	IV	374	449	516
Grover	I	420	504	579
	II	378	454	522
	III	336	403	463
	IV	252	302	347
Edamski	I	374	448	515
	II	337	404	465
	III	298	357	410
	IV	224	268	308
i inne tego typu	I	300	360	414
	II	270	324	372
	III	240	288	331
	IV	180	216	245
Tylżycki	I	264	316	363
	II	238	285	327
	III	211	253	290
	IV	158	189	217

Ceny powyższe obowiązują od dnia 15.VI.1949 r.

Jednocześnie anuluje się pismo Biura Cen zatwierdzające ceny serów z dnia 12.III.1949 r. L. dz. C-II/1883/663/4.

Szczepionka Delbeta i Thomnadin

Biuro Cen (znak C-IV-B-48b/8) zatwierdziło ceny na szczepionkę wg Delbeta i Thomnadin — produkcji Zakładów Farmaceutycznych „Therapia” — Poznań, ul. Chłapowskiego 24, jak następuje:

Lp.	Nazwa artykułu	Jedn.	Cena prod. w zł franco st. odbior.
1.	Szczepionka wg Delbeta a 2 cc w pudełkach a 20 amp.	amp.	22—
2.	Thomnadin (Omnadin) amp. a 2 cc pud. a 100 szt.	"	14.60

Broń i przybory myśliwskie

Biuro Cen z 20 czerwca 1949 r. (znak C-II-A-29/33) wyjaśnia, że 1) na akcesoria myśliwskie ze skóry lub brezentu, jak torby myśliwskie, flintpasy, pasy na naboje, futerały, trójnogi, troki na ptactwo itp. — należy stosować wysokości zysków brutto w obrotach handlowych tymi artykułami, jak na przedmioty skórzane, a więc 11% (hurt) i 22% (detal) podanych w wykazie B-10 z dn. 15.XII.48 r. (Monitor Polski Nr 102 z dn. 31.XII.48 r.);

2) na przybory myśliwskie metalowe i drewniane, jak. wyciory, szczotki metalowe, maszyny do zawijania naboń, wybijacze spłonek, miarki do prochu itp. — należy stosować wysokości zysków brutto w obrotach handlowych tymi artykułami, jak na galanterię metalową: 17% (hurt) i 19% (detal) podanych w wykazie B-6 z dn. 10.XI.48 r. (Monitor Polski B-92 z dn. 22.XI.48 r.);

3) na śrut, bolce do wiatrówek, kulki do wiatrówek, straszaków, wiatrówki, kule Brenecke — należy stosować wysokości zysków brutto w obrotach handlowych, jak w pkt. 2.

W/w wysokości zysków brutto w obrotach handlowych przybory myśliwskimi obowiązują niezależnie od sklepu (firmy) w jakim są sprzedawane.

Natomiast wysokości zysków brutto w obrotach handlowych bronią myśliwską — Biuro Cen na razie nie ustala i pozostawia je uczciwym zwyczajom kupieckim.

Ceny sprzedaży kleju firmy „Bacutil”

Biuro Cen znak C-IV-A-23/2 1949 r. zatwierdziło cenę sprzedaży kleju płynnego franco stacja odbiorcza 75 zł za 1 kg.

Cena powyższa wchodzi w życie z dniem 15 czerwca 1949 r.

Katalog Licytacji Bibliofilskiej

Wydany w czerwcu 1949 trzeci powojenny Katalog Licytacji Bibliofilskiej zawiera pozycji 827 + 35 + 30 = 892. Pierwszy katalog wydany w maju 1948 zawierał 5 pozycji 515 + 32 + 26 + 8 = 581 dzieł. Drugi katalog wydany w grudniu 1948 zawierał pozycji 445 + 79 = 524 dzieł.

Z przeglądu katalogów wynika, że w dalszym ciągu poszukiwane są publikacje we wszystkich językach z zakresu sztuki, przemysłu artystycznego, teatraliów, monografii, pamiętników itd.

We wszystkich sprawach związanych ze sprzedażą i nabyciem dzieł zwracać się należy do Towarzystwa Miłośników Książek w Krakowie, ul. Smoleńska 9, które organizuje licytacje książek.

Dzięki tym licytacjom ceny dzieł bibliofilskich stabilizują się na poziomie z 1948 roku.

USTAWODAWSTWO GOSPODARCZO-SKARBOWE

Kilka uwag na tle okólnika o normach zysku brutto i netto

W poprzednim numerze OTG (nr 13) ogłoszony został w całości okólnik Ministerstwa Skarbu w sprawie norm szacunkowych zysku brutto i netto, które będą stosowane przez władze skarbowe dla przedsiębiorstw handlowych przy ustalaniu obrotu i dochodu.

Okólnik ten ma dla sektora prywatnego szczególne znaczenie. Zagadnienie sposobu ustalenia wysokości obciążenia z tytułu podatku obrotowego czy dochodowego jest rozstrzygającym dla każdego przedsiębiorstwa handlowego. Dlatego jeszcze raz powracamy do tego zagadnienia, aby wyjaśnić kwestie, które mogą się wydać niejasnymi przy czytaniu okólnika.

1) Obliczenie obrotu.

Na podstawie norm zysku brutto podanych w okólniku, określa się obrót przedsiębiorstw handlowych. Określenia obrotu dokonuje się przez doliczenie do ceny zakupu odpowiedniego zysku brutto. Jeżeli zatem zakup towarów w przedsiębiorstwie wyniósł 100, a zysk wynosi według okólnika 20, to wówczas uważa się, że obrót wyniósł 120.

Okólnik zaleca stosowanie ustalonych norm w wypadku udowodnienia wysokości zakupu, prawidłowo prowadzonymi księgmami podatkowymi Nr. 1. Nie będzie to jednak jedyny wypadek, kiedy normy w okólniku podane, będą miały zastosowanie. We wszystkich wypadkach, w których władze wymiarowe z takich czy innych względów pominią dowód z ksiąg podatkowych, a będą rozporządzały innymi wiarygodnymi dowodami, (wskazującymi na wysokość zakupu dokonanego przez dane przedsiębiorstwo) — wówczas będą miały możliwość zastosowania ustalonych w okólniku norm zysku brutto. Również we wszystkich wypadkach, kiedy władza wymiarowa pominię dowód z ksiąg handlowych lub uproszczonych ze względu na ich usterki, a nie będzie mimo to kwestionować zakupu dokonanego przez dane przedsiębiorstwo — władza będzie obliczać obrót nie na podstawie tych ksiąg, lecz na podstawie stwierdzonego zakupu i ustalonych w okólniku norm zysku brutto.

We wszystkich tych wypadkach obliczenia obrotu na podstawie ustalonej normy zysku brutto — za podstawę obliczenia przyjmowany będzie zakup towaru. Uświadomienie sobie tej okoliczności ma znaczenie z dwóch względów.

a) Skoro obrót przedsiębiorstwa oblicza się przez mechaniczne doliczenie do ceny zakupu określonego zysku brutto — to oznacza to, że obrót będzie obliczony bez względu na to, czy zakupiony towar został sprzedany w danym okresie wymiarowym, czy też nie został sprzedany. Z teoretycznego punktu widzenia — takie załatwienie sprawy jest oczywiście niewłaściwe, gdyż obrotem podatkowym jest suma uzyskana tytułem odpłaty za sprzedany towar. Dopóki zatem towar nie jest sprzedany — obowiązek podatkowy właściwie nie istnieje. Można powiedzieć, że obliczenie podatku obrotowego na podstawie zakupu, jest przyspieszeniem poboru podatku i przemienienia podatku obrotowego na podatek od ceny sprzedażnej. Mimo tych teoretycznych zastrzeżeń — dla przedsiębiorstw nie prowadzących ksiąg uproszczonych lub ksiąg handlowych oparcie wymiaru podatku obrotowego na zakupie jest najwłaściwsze. Przyjmując bowiem można bez obawy popełnienia poważniejszego błędów, że drobniejsze przedsiębiorstwa — a takie właśnie prowadzą księgi podatkowe Nr. 1 — nie zaopatrują swych zakładów handlowych w większe zapasy towarów. Dlatego też wobec stosunkowo szybkiego obrotu towarowego w tych drobniejszych przedsiębiorstwach — oparcie się na zakupie towaru dla wyprowadzenia obrotu nie powoduje z reguły większych błędów.

Zdarzyć się jednak może, że to czy inne przedsiębiorstwo — dzięki specjalnym okolicznościom, dokonało w jednym okresie wymiarowym zakupu towaru znacznie przekraczającego jego normalne zapotrzebowanie na dany okres wymiarowy. W tym wypadku mamy do czynienia z przedsiębiorstwem, które zaopatrzyło się w towar i które dopiero w następnych okresach wymiarowych dokona rzeczywistego obrotu przez sprzedaż. W tym wypadku byłoby niesłuszne, uważać cały zakup za podstawę do obliczenia obrotu. Powstaje pytanie, czy wtedy podatnik może zgłosić jakieś zastrzeżenia? Poważniejszy zakup towaru na skład jest

faktem, który może być przez podatnika udowodniony. Jeżeli zatem istnieją jakieś poważniejsze przesłanki wskazujące na to, że pobranie podatku obrotowego już w okresie zakupu tego towaru byłoby niesłuszne, (gdyż jest spodziewane, że towar ten przez dłuższy czas leżąc będzie na składzie i przez dłuższy czas będzie rozsprzedawany) — to podatnik powinien powołać się na tę okoliczność i domagać się od władz skarbowych odpowiedniego rozplanowania ciężaru podatkowego z tytułu zakupionego w większej ilości towaru na następne okresy wymiarowe. Oczywiście będzie to praktycznie możliwe do przeprowadzenia tylko wówczas, gdy dysproporcja pomiędzy zakupem a sprzedażą będzie rzeczywista i znaczniejsza.

b) Oparcie obliczenia obrotu na zakupie ma znaczenie również dlatego, że podstawą do obliczenia obrotu jest zawsze cena zakupu. Wszelkie zatem koszty uboczne, jakie są związane z zakupem nie są brane pod uwagę, ponieważ są już w kalkulowane w ustalonej normie zysku brutto. Od tej zasady uczyniono dwa wyjątki, a mianowicie dla kosztów transportu oraz dla towarów, które, jako tak zwane towary luksusowe podlegają wyższym stawkom podatkowym.

Jeśli chodzi o koszty transportu, to celem ustalenia obrotu na podstawie zakupu i podanej w okólniku normy zysku brutto, muszą być one w niektórych wypadkach doliczone. Chodzi tu mianowicie o te wypadki, kiedy stosownie do ustalonych przez Biuro Cen dozwolonych marż zysku brutto, sprzedawca towaru ma prawo doliczyć do ceny sprzedażnej (wyprowadzonej na podstawie marży zysku brutto, ustalonej przez Biuro Cen), koszty transportu towaru od stacji kolejowej, położonej najbliższej miejsca przeznaczenia towaru. Jak wiadomo jednak doliczanie kosztów transportu jest możliwe tylko w odniesieniu do towarów, które są specjalnie przez Biuro Cen oznaczone, przy czym prawo to przysługuje jedynie kupcom - detalistom. We wszystkich zatem wypadkach, kiedy według zarządzeń Biura Cen, określających dozwoloną wysokość zysku brutto, wolno jest kupcowi doliczać koszty transportu, jako elementu nieuwzględnionego w ustalonej marży zysku brutto — (we wszystkich tych wypadkach dla ustalenia obrotu podatkowego przez zastosowanie ustalonej w okólniku Ministerstwa Skarbu normy zysku brutto) należy doliczyć do ceny zakupu nie tylko zysk brutto, lecz jeszcze koszty transportu od stacji kolejowej do miejsca przeznaczenia. Dla zorientowania się jakich towarów, zasada ta dotyczy w wykazie norm zysku brutto, załączonych do okólnika Ministerstwa Skarbu, w rubryce „uwagi” niektóre towary są oznaczone literą „t”. Ten symbol oznacza, że przy ustalaniu obrotu wynikającego ze sprzedaży tych artykułów, należy doliczyć koszty transportu od stacji kolejowej do miejsca przeznaczenia (o ile oczywiście według zarządzeń Biura Cen doliczenie to ze względu na rodzaj przedsiębiorstwa i jego odległość od stacji kolejowej jest dozwolone).

Drugi wyjątek od ogólnej zasady obliczania obrotu przez doliczenie zysku brutto do zakupu, uczyniono w odniesieniu do tych artykułów, przy sprzedaży których podatek obrotowy płacony jest według podwyższonej stawki podatkowej. Chodzi tu o tzw. artykuły luksusowe. Normy zysku brutto podane w okólniku Ministerstwa Skarbu zostały opracowane w ten sposób, że uwzględniają podatek obrotowy obliczony w normalnej wysokości. Jeżeli podatek ten jest jednak w poszczególnych wypadkach wyższy, to oczywiście odpowiednio wyższa jest cena sprzedażna, a więc i obrót przedsiębiorstwa. Stąd przy ustalaniu obrotu na podstawie zakupu i norm brutto powstaje konieczność doliczenia jeszcze tego podwyższonego podatku obrotowego. Jak w praktyce dokonać tego obliczenia?

Każde przedsiębiorstwo prowadzące sprzedaż artykułów luksusowych i sprzedające te towary detalicznie do konsumpcji, obowiązane jest prowadzić, jak wiadomo, specjalny kopiał rachunków wystawianych przy sprzedaży tych artykułów. Sumując wszystkie rachunki z tego kopiału z łatwością dochodzimy do ogólnej sumy obrotu, uzyskanego ze sprzedaży artykułów podlegających podwyższonej stawce podatkowej. Od tej ustalonej sumy obrotu obliczamy następnie należny podatek obrotowy w

wysokości 12,5%. Wreszcie obliczamy 0,8 tej wyprowadzonej sumy podatku obrotowego i otrzymany rezultat dodajemy do sumy obrotu, uzyskanego przez zastosowanie do ogólnego zakupu przedsiębiorstwa ustalonej normy zysku brutto. Na przykładzie obliczenie to będzie jaśniejsze. Otóż jeżeli w danym okresie obrachunkowym przedsiębiorstwo dokonało zakupu za 1.000.000 zł, i jeżeli dla danej branży norma zysku brutto wynosi np. 18% — wówczas obrót przedsiębiorstwa wyniósłby 1.000.000 zł, plus zysk brutto 180.000 zł, czyli razem obrót wyniósłby 1.180.000 zł. Wśród towarów przez dane przedsiębiorstwo sprzedawanych znajdują się jednak towary, od sprzedaży których, jako od tzw. towarów luksusowych, podatek wynosi 12,5%. Przypuśćmy, że według kopiału wystawionych przez to przedsiębiorstwo rachunków obrót artykułami luksusowymi wyniósł w danym okresie obrachunkowym 200.000 zł. Od tej kwoty obrotu podatek obrotowy, obliczony według podwyższonej stawki wyniósłby 25.000 zł. Otrzymałszy tę sumę podatku obrotowego obliczamy od niej 0,8 tej kwoty. Stanowi to w naszym przykładzie kwotę 2.000 zł. O sumę 2.000 zł należy wówczas zwiększyć kwotę obrotu, wyprowadzonego na podstawie zakupu i normy zysku brutto. Tak więc w naszym przykładzie obrót tego przedsiębiorstwa wyniósłby 1.182.000 złotych.

2. Obliczenie dochodu.

Na podstawie norm zysku netto władze skarbowe obliczać będą dochód podatkowy. Normy te stosowane będą w całej rozciągłości przy wymiarze podatku dochodowego tym podatnikom, którzy prowadzą księgi podatkowe. W ograniczonym jednak zakresie normy zysku netto stosowane będą również w stosunku do pozostałych podatników. Pomijam już tutaj te wszystkie wypadki, kiedy księgi uproszczone względnie księgi handlowe podatnika zostaną dzięki ich wadliwości materialnej lub formalnej pominięte za dowód; w tych wypadkach oczywiście władze skarbowe posługiwać się będą normami zysku netto, ustalonymi w okólniku. Postanowienia okólnika będą jednak miały zastosowanie również i w wypadkach, kiedy księgi nie zostaną pominięte. Okólnik stanowi bowiem, że „w szczególności” normy zysku netto winny być stosowane przy wymiarze i poborze zaliczek na podatek dochodowy. To postanowienie okólnika wymaga specjalnego komentarza w związku z postanowieniami „§ 42 rozporządzenia wykonawczego do dekretu o podatku dochodowym”. Przepis ten bowiem wyraźnie stanowi, że podstawą do obliczenia wysokości zaliczki na podatek dochodowy ustala się u podatników prowadzących księgi handlowe — na podstawie bilansu miesięcznego. Tylko w wypadku nieprzedłożenia przez podatnika bilansu miesięcznego wysokość zaliczki winna być ustalona na podstawie norm zysku netto zastosowanych do określonego obrotu. Te jasne i nie budzące żadnych wątpliwości postanowienia rozporządzenia wykonawczego wskazują więc na to, że okólnik Ministerstwa Skarbu o normach zysku brutto i netto nie przekreślił — bo przekreślić nie mógł — ogólnej zasady, że kupiec prowadzący księgi handlowe, może dla celów ustalenia zaliczki na podatek dochodowy przedłożyć miesięczny bilans okresowy. Wyniki tego bilansu okresowego nie powinny być przez władze skarbowe pomijane przy określaniu zaliczki na podatek dochodowy i to nawet w tym wypadku, gdyby dochodowość wykazywana w bilansie okresowym była niższa od tej, jaka byłaby teoretycznie określona na podstawie norm zysku netto. Należy jednak podkreślić, że prawo przedstawiania bilansów okresowych przysługuje jedynie tym podatnikom, którzy prowadzą księgi handlowe a nie przysługuje tym, którzy prowadzą księgi uproszczone. Jeżeli podatnik prowadzący księgi handlowe nie przedłoży bilansu okresowego — wówczas zaliczka na podatek dochodowy jest mu obliczana na podstawie norm zysku netto. Również jednak i w tym wypadku, już po obliczeniu zaliczki na podatek dochodowy na podstawie norm zysku netto przysługuje podatnikowi prawo przedłożenia bilansu okresowego. W tym wypadku, gdyby po sprawdzeniu tego bilansu przez władze skarbowe okazało się, że pobrana zaliczka jest zbyt wysoka — podatnik ma prawo domagać się zaliczenia dokonanej nadpłaty na następne okresy wymiarowe.

Normy zysku netto podane w okólniku Ministerstwa Skarbu zostały ustalone w stosunku do obrotu przedsiębiorstwa. Dochód wynikający z zastosowania normy zysku netto stanowi dochód podatkowy, od którego już żadnych dalszych potrąceń dokonywać nie można. Wszystkie więc koszty prowadzenia przedsiębiorstwa są w te ustalone normy zysku w kalkulowane. Wyjątek stanowią tu koszty transportu oraz koszty podwyższonego podatku obrotowego z tytułu sprzedaży artykułów luksusowych. W tych wszystkich wypadkach, kiedy dla celów określenia obrotu należy doliczyć (według zasad wyłożonych wyżej) koszty transportu względnie koszty podwyższonego podatku obrotowego — we wszystkich tych wypadkach — przy obliczaniu dochodu należy

z ustalonego obrotu wyliczyć najpierw doliczone koszty transportu względnie koszty podwyższonego podatku obrotowego — i dopiero wówczas zastosować normę zysku netto.

Okólnik Ministerstwa Skarbu ustala zasadę, że normy zysku netto są dla władz wymiarowych wiążące. Władze wymiarowe mają jednak możność pewnego indywidualizowania, ponieważ w przeważającej liczbie wypadków normy netto podane są w dwóch liczbach „od — do”. W tych określonych granicach władze wymiarowe nie tylko mają prawo, lecz również obowiązek brania pod uwagę wszystkich okoliczności, które wskazują na to, że dane przedsiębiorstwo odbiega swym zakresem działania, albo wewnętrzną organizacją od typowych przedsiębiorstw, wobec czego zastosowanie odpowiednio niższej (w określonych granicach) lub wyższej normy jest uzasadnione. W praktyce mogą jednak powstać takie sytuacje, w których się okaże, że zastosowanie norm, które są podane w okólniku będzie niewłaściwe a to dlatego, że normy te okazały się mogą za niskie względnie za wysokie. Okólnik nie zabrania władzom wymiarowym odstępowania od tych ustalonych norm, pod tym warunkiem jedynie, aby władze wymiarowe w aktach wymiarowych odnotowały te szczególne okoliczności, które zdaniem władz wymiarowych wpłynęły na zwiększoną względnie zmniejszoną zyskowność.

Okólnik Ministerstwa Skarbu, omawiając prawo władz skarbowych do odstępowania od ustalonych norm zysku netto przytacza w szczególności ten wypadek, kiedy powinno nastąpić podwyższenie dochodu. Następuje to wtedy, gdy zostanie ustalone, że kupiec nie stosując się do ustalonych marż zysku, pobiera ceny nadmierne i uzyskuje w ten sposób wyższe dochody. Ta teza okólnika jest zupełnie zrozumiała. Jeżeli normy zysku netto zostały skalkulowane w oparciu o dozwolone przez Biuro Cen marże zysku — to oczywiście w tych wszystkich wypadkach, gdy kupiec przekracza dozwolone marże zysku — dochód obliczony na podstawie norm zysku netto będzie za niski. Chodzi jednak o to, aby ta słuszna zasada była rozsądnie stosowana. Sam fakt bowiem, że przedsiębiorca został skazany za pobranie nadmiernej ceny na grzywnę — nie może być powodem automatycznego podwyższenia podatku dochodowego przez zmianę normy zysku netto. Grzywna za przekroczenie ceny lub dozwolonej marży jest grzywną za ściśle określony czyn. Z punktu widzenia represji karnej jest rzeczą obojętną, czy kupiec pobrał raz jeden tylko niedozwoloną cenę, czy też uczynił to więcej razy. Oczywiście taka częstotliwość popełniania przestępstwa może mieć wpływ na wymiar kary. W zasadzie jednak każdy oddzielny fakt przekroczenia ceny może być powodem oddzielnej represji karnej. Dlatego też sam fakt ukarania kupca za przekroczenie ceny w ściśle określonym wypadku — nie może i nie powinien być dostatecznym bodźcem do zastosowania wyższych norm zysku netto w stosunku do całego obrotu danego przedsiębiorstwa. Władza wymiarowa obowiązana jest zbadać wówczas w jakim zakresie pobranie, czy pobieranie wyższych cen, lub przekraczanie dozwolonych marż ma wpływ na kształtowanie się obrotu czy dochodu — i dopiero po stwierdzeniu, że pobieranie podwyższonych cen ma charakter procedury i nie pozostaje bez wpływu na ogólną wysokość obrotu czy dochodu — może odstąpić od ustalonych w okólniku marż zysku netto i stosować inne marże, indywidualnie ustalone. Należy bowiem zawsze i stale pamiętać o tym, że wymiar podatku nie jest i nie może być nigdy karą, lecz jedynie ustaleniem obowiązku podatkowego. Pozostawić należy karanie tym czynnikiem, które są do tego powołane, a poprzez wymiary podatkowe ustalać tylko te zobowiązania podatkowe, jakie wynikają z przepisów ustawy.

3) Zmiana norm zysku netto i brutto.

Ministerstwo w okólniku wyraźnie zaznaczyło, że zawarte w wykazach normy są synchronizowane z obowiązującymi, ogłoszonymi przez Biuro Cen, marżami zysku brutto, względnie cenami maksymalnymi. W związku z tym wszelkie zmiany tych marż, względnie cen maksymalnych powinny znaleźć swe odbicie w normach zysku brutto i netto, używanych dla celów wymiarów podatków. Dyrektorzy izb skarbowych zostali upoważnieni do aktualizowania norm zysku brutto w oparciu o zmieniane marże zysku brutto i netto względnie ceny maksymalne. Przywiązujemy wielką wagę do tych uprawnień dyrektorów izb skarbowych. Org. kupieckie za pośrednictwem organów samorządu gospodarczego mają możność przedłożenia właściwym dyrektorom izb skarbowych pewnych projektów uaktualnienia norm zysku brutto i netto — wówczas, gdy na skutek zmian wprowadzonych przez Biuro Cen do zysków brutto względnie cen maksymalnych — normy obecnie w okólniku ustalone winny uległy zmianie.

L. GRABOWSKI

SZKOLNICTWO ZAWODOWE

Zjazd Oświatowy Samorządu Przemysłowo - Handlowego
w Gdyni

Celem koordynacji kontroli prac prowadzonych przez poszczególne Izby w zakresie szkolenia zawodowego dwa — trzy razy do roku odbywają się Zjazdy Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego, w skład której wchodzi przedstawiciele władz, poszczególnych Izb oraz zrzeszeń branżowych.

Ostatnio w dniu 8.6 br. odbył się w Gdyni 5 Zjazd Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego, w którym uczestniczyli naczelnicy lub referenci szkoleniowi poszczególnych Izb oraz przedstawiciele instytucji oświatowych i gospodarczych.

Na czoło spraw poruszanych na V Zjeździe Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego wysunęły się zagadnienia wychowawcze, sprawy programowe, sprawy dotyczące realizacji planu szkoleniowego samorządu przemysłowo - handlowego w roku 1949 oraz sprawy finansowo - gospodarcze.

Otwarcia Zjazdu dokonał przewodniczący Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego prof. Ocioszyński. Pierwszy referat pt. „Zagadnienia wychowawcze w szkoleniu nowych kadr”, wygłosił Kurator Okręgu Szkolnego Gdańskiego, ob. St. Błański, który szczególną uwagę zwrócił na rolę zagadnień wychowawczych w obecnym ustroju Polski Ludowej. W szkoleniu nowych kadr chodzi nie tylko o zdobycie wiadomości w zakresie zawodowym ale również o wyrobienie odpowiedniej postawy ideowej i treści światopoglądowej.

W dalszym ciągu referatu prelegent omówił w głównych rysach zadania jakie stoją przed współczesną szkołą. Wiedza, którą daje w niej nauczyciel, musi być oparta na poglądzie materialistycznym i wzorowana na metodach wychowawczych i dydaktycznych Związku Radzieckiego, który w tej dziedzinie ma już bogate doświadczenie i wiele osiągnięć pozytywnych. Referent sprecyzował konkretne zadania jakie stoją przed wychowawcą w Polsce Ludowej, w 3-ech zasadniczych punktach:

- 1) rozwijanie intelektu,
- 2) umiejętności praktycznej,
- 3) sprawności fizycznej,

Podkreślił poza tym iż wychowawca musi wszczerzyć w młodzieży szacunek dla pracy, która staje się podstawą naszego życia, gdyż w ustroju socjalistycznym prawo do korzystania z dóbr materialnych jest proporcjonalne do pracy włożonej w ich osiągnięcie.

Po referacie ob. Kuratora, wygłosił referat inż. Piotrowski. Tematem tego referatu były prace programowe. Jest to nowy dział w pracach Wydziału Szkoleniowego Izby Warszawskiej. Inż. Piotrowski omówił w swym referacie głównie wytyczne prace programowe w zakresie kursów dla dorosłych pracowników przemysłowych (w szczególności pracowników pragnących uzyskać kwalifikacje I i II st. zawodowego). Temat referatu zwężony został do najaktualniejszego zagadnienia. Wytyczne organizacji kursów przemysłowych prowadzonych przez izby przemysłowo-handlowe były rozesłane przez Izbę Warszawską wszystkim Izdom. Po przytoczeniu typów kursów i podaniu zaprojektowa-

nych w planie pracy na rok 1949 referent zaznaczył, że problem programu i metody nauczania dorosłych pracowników przemysłowych nie posiadają dotychczas gruntownego i opartego na badaniach naukowych opracowania. Tradycyjnie stosuje się metody zapożyczone ze średniej szkoły dla dzieci i młodocianych. Dla zebrania materiału potrzebnego do opracowania programu należy pozyskać w terenie znawców poszczególnych zawodów zdolnych do analizy czynności w zawodzie i właściwości psychotechnicznych pracownika. Należy wyraźnie określić cel kursu, cel nauczania poszczególnych przedmiotów oraz metody z uwzględnieniem miejscowych warunków. W dalszym ciągu swego referatu inż. Piotrowski zaznaczył, że niezbędna jest wnikliwa znajomość psychiki dorosłych uczestników kursów, tak odmiennej od psychiki młodzieży i cech swoistych wytworzonych warunkami pracy w zawodzie oraz warunkami bytowania. Następnie referent omówił badania nad nauczaniem i uczeniem się dorosłych, podkreślając, że przy układaniu programu należy wziąć pod uwagę potrzebę i zainteresowanie słuchaczy.

Po scharakteryzowaniu cech przeciętnego słuchacza wysunięty został postulat przystępności materiału nauczania, opartego na materiale znanym z pracy zawodowej i sytuacji życiowej. Powstaje kwestia, czy materiałem nauczania, mają być pewne dyscypliny oparte o systematyczne nauczanie czy zagadnienia. Materiał składający się z zagadnień systematycznie ułożonych jest bardziej odpowiedni dla dorosłych pracowników przemysłowych.

Następnie omówiony został koncentryczny i postępowy układ treści, podział przedmiotów i ich korelacja. Wysunięta została próba (częściowego narazie) stosowania systemu zagadnień z przeznaczeniem na ten cel kilku godzin. Ważną sprawą jest umiejętne pozyskanie autorów do opracowania systemu zagadnień związanych z celem kursu i przewodnią intencją programu. Po omówieniu indywidualizacji zbiorowego nauczania referent przytoczył formy i metody nauczania zatrzymując się szczególnie na „uczeniu się pod kierunkiem” i metodzie „projektów”, która daje się zastosować do materiału składającego się z zagadnień. W zakreśleniu inż. Piotrowski poruszył sprawę doskonalenia metod nauczania i zwrócił się do zebranych o zainteresowanie się szkoleniem na kursach dorosłych pracowników i współpracą nad przygotowaniem programów kursów poszczególnych zawodów.

Z kolei dr J. Chodorowski omówił zagadnienia dotyczące realizacji planu w zakresie szkolenia zawodowego w roku 1949, którego tezy zamieszczamy oddzielnie.

Referat dr J. Chodorowskiego uzupełnił nac. J. Gąsecki omówieniem realizacji planu finansowo - gospodarczego. W ramach tego zagadnienia mieścił się projekt nowej instrukcji budżetowej, która ma być przeanalizowana przez poszczególne Wydziały Szkoleniowe Izb. Po wygłoszeniu referatów przystąpiono do dyskusji w wyniku czego zapadło szereg postanowień, w których najważniejszą jest uchwała zmierzająca do uaktywnienia lokalnych Komisji Kształcenia Zawodowego.

H. HAJ.

Czy opłaciłeś już prenumeratę za OTG?

Blankiet nadawczy PKO dołączyliśmy do poprzedniego numeru

Gospodarczy Instytut Wydawniczy

Warszawa, Flory 3, PKO I-5001

Realizacja planów szkoleniowych Izb Przem.-Handl. w r. 1949

Praca szkoleniowa prowadzona przez Izby Przemysłowo - Handlowe może być podzielona na dwie zasadnicze grupy, a mianowicie: akcję bezpośrednią i akcję pośrednią.

Akcja bezpośrednia obejmuje:

- prorowadzenie szkół przemysłowych i handlowych;
- udzielanie pomocy szkołom handlowym prowadzonym przez zrzeszenia kupieckie;
- prorowadzenie kursów przemysłowych i handlowych.

Pośrednia akcja szkoleniowa polega na: organizowaniu odczytów, prowadzeniu wydawnictw, książek i podręczników oraz skryptów, udzielaniu stypendiów, zawieraniu umów o naukę zawodu, rejestrowaniu i rozdawnictwie praktyk dla młodzieży szkół zawodowych, udzielaniu pomocy młodzieży szkolnej oraz organizacjom tej młodzieży itp.

Wytyczne zarówno dla bezpośrednich jak i pośrednich akcji oświatowych ustalane są przez władze oświatowe a ponadto są przedmiotem narad Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego. Na podstawie tych wytycznych opracowywany jest plan pracy szkoleniowej Izby, który jest zatwierdzony następnie przez władze oświatowe.

W ustalonych odstępach czasu Międzyizbowa Komisja Kształcenia Zawodowego kontroluje wykonanie planów szkoleniowych.

Na ostatnim zjeździe Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego w Gdyni stwierdzono na podstawie sprawozdań naczelników wydziałów szkoleniowych Izby, że w ciągu pierwszych 5 miesięcy b. roku praca związana z prowadzeniem 5 szkół przemysłowych oraz 18 szkół handlowych utrzymywanych przez Izby Przemysłowo - Handlowe kształtowała się zadawalająco.

Liczba szkół podopiecznych prowadzonych przez Zrzeszenia Kupieckie w ciągu ubiegłego okresu zmniejszyła się o 5 jednostek i wynosiła wg stanu na dzień 8 czerwca 1949 roku 27 jednostek.

Liczba kursów zaplanowanych na rok 1949, zrealizowanych w ciągu ubiegłych 5 miesięcy oraz pozostających do realizacji do końca 1949 roku na podstawie danych dostarczonych przez poszczególne Izby przedstawiała się następująco:

Izby Przemysłowo- Handlowe	Kursy przemysłowe			Kursy handlowe		
	zapl.	zreal.	poz. do zreal.	zapl.	zreal.	poz. do zreal.
Białostocka	3	1	2	30	15	15
Bydgoszcz	1	—	1	3	—	3
Częstochowa	3	4	—	—	—	—
Gdańska	2	—	2	7	8	—
Krakowska	2	1	1	—	1	—
Katowicka	6	—	6	7	5	2
Lubelska	5	—	5	21	14	7
Łódzka	8	2	6	—	1	—
Olsztyńska	4	1	3	1	3	—
Poznańska	26	13	13	1	—	1
Rzeczowska	3	1	1	2	2	—
Szczecińska	8	2	2	22	18	4
Warszawska	7	7	7	12	3	9
Wrocławska	2	—	—	6	—	6
R a z e m :	80	32	49	112	70	47

Jak z tabeli wynika zaplanowano 192 kursy, zrealizowano 102, do realizacji pozostało 96. Należy podkreślić, że w pięciu ośrodkach zrealizowano już 6 kursów ponad plan!

Opierając się na powyższym zestawieniu Międzyizbowa Komisja Kształcenia Zawodowego stwierdziła niedostateczny na ogół stopień realizacji planów szkoleniowych Izby w zakresie kursów przemysłowych, oraz pomyślny stan realizacji kursów handlowych.

Międzyizbowa Komisja Kształcenia Zawodowego stwierdziła ponad to, że główną przyczyną niedostatecznej realizacji zaplanowanych sieci kursów przemysłowych był brak należytego dopływu kredytów na pokrycie kosztów prowadzenia kursów deficytowych. Ponieważ kursy handlowe są w zasadzie samowystarczalne niedostateczny dopływ kredytów nie działał hamująco na ich realizację, a niektóre Izby Przemysłowo - Handlowe w ciągu ubiegłych 5 miesięcy, dzięki tej okoliczności, zdołały zrealizować nawet większą liczbę kursów handlowych niż to było zaplanowane.

Na podstawie sprawozdań Wydziałów Szkoleniowych Izby stwierdzono dalej normalny przebieg realizacji pośredniej akcji oświatowej z wyjątkiem rejestracji i rozdania praktyk wakacyjnych. Liczba tych praktyk w bieżącym roku zmniejszyła się b. poważnie w porównaniu z rokiem ubiegłym. Główną przyczyną tego stanu rzeczy wg opinii Wydziałów Szkoleniowych Izby

było poważne zmniejszenie się w ostatnim czasie liczby hurtowych przedsiębiorstw handlowych oraz ograniczenie działalności przedsiębiorstw handlowych, które dotychczas przyjmowały uczniów szkół zawodowych na praktyki wakacyjne.

Realizacja planów oświatowych Izby Przemysłowo - Handlowych mierzy się nie tylko liczbą uruchamianych i prowadzonych szkół i kursów zawodowych lecz przede wszystkim jakością pracy ośrodków szkoleniowych. Utrzymywanie wysokiego poziomu wychowawczego nauczania i nadawania właściwego kierunku w wychowaniu i nauczaniu zgodnego ze wskazaniami władz oświatowych jest stałą troską Wydziałów Szkoleniowych Izby szczególnie było akcentowane na posiedzeniu ostatniej Komisji Kształcenia Zawodowego Izby Przemysłowo - Handlowych.

DR JAN CHODOROWSKI

KONFERENCJA POSWIĘCONA ZAGADNIENIOM EGZAMINOW KWALIFIKACYJNYCH PRACOWNIKÓW PRZEMYSŁU

Izba Przemysłowo - Handlowa w Warszawie w ramach ogólnej akcji szkolenia zawodowego zorganizowała 3-dniową konferencję w Gdyni.

W konferencji wzięli udział naczelnicy Wydziałów Szkolenia Zawodowego Izby oraz przedstawiciele Zrzeszeń Przemysłowych. Celem konferencji było przedyskutowanie i ustalenie form oraz procedury stosowanej przez Izby przy organizowaniu egzaminów na I st. wykwalifikowanych pracowników przemysłu.

Na konferencji polecono Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie przygotowanie i rozesłanie do Siostrzanych Izby projektu instrukcji egzaminacyjnej uwzględniającej poruszone w dyskusji uwagi i wskazania. Postanowiono również rozpocząć we wrześniu br. egzaminy na wykwalifikowanych pracowników przemysłu w tych wszystkich zawodach, w których koniecznym jest uregulowanie sprawy kwalifikacji zawodowych.

W czasie konferencji poruszono ważną dla przemysłu sprawę przyszłych kadr pracowników wykwalifikowanych. Obecny stan liczbowy uczniów pobierających praktyczną naukę zawodu w zakładach przemysłowych jest stosunkowo mały. Chcąc liczbę uczniów powiększyć rozpatrywano różne możliwości i sposoby. Po rozważeniu i przedyskutowaniu postanowiono: przeprowadzić rozmowy ze zrzeszeniami przemysłowymi o wydzielenie warsztatów przeznaczonych do szkolenia uczniów, które nosiłyby jednocześnie charakter produkcyjny. Na konferencji ustalono, że po zanalizowaniu zagadnień związanych z organizacją tego rodzaju warsztatów produkcyjno - szkoleniowych, Siostrzane Izby mają przedstawić swoje projekty. Izba Warszawska po opracowaniu i uzgodnieniu projektów wystąpi do władz oświatowych o uznanie tego rodzaju szkolenia pracowników przemysłowych.

INZ. JERZY WITKOWSKI

Już w dniach najbliższych wyjdzie z druku

książka pt. :

„Ustalanie cen produkcyjnych“

w opracowaniu

mgra W. Ławrynowicza i mgra St. Janickiego.

● Książka zawiera całokształt norm prawnych, dotyczących zarówno ustalania cen na roboty, dostawy i usługi na rzecz Skarbu Państwa, samorządu — jak ustalania cen oraz receptur produkcyjnych dla artykułów powszechnego użytku.

● Książka ta jest niezbędna dla wszystkich prywatnych przemysłowców, rzemieślników i kupców, jak również władz i instytucji przemysłu i handlu państwowego, oraz spółdzielczego.

● Zamówienia nadsyłać należy do Gospodarczego Instytutu Wydawniczego — Warszawa, ul Flory 3.

Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń

ZJAZD RADIOWCÓW W POZNANIU

W dniu 28 czerwca br. w Domu Kupiectwa Polskiego w Poznaniu odbędzie się Ogólnopolski Zjazd Rzemieślników i Kupców Branży Radiowej, na którym omówione będą między innymi sprawy amnestii towarowej dla prywatnych posiadaczy radiosprzętu poniemieckiego, zagadnienie etyki zawodowej i dostępu do przyrządów i towarów, oraz kwestia szkolnictwa zawodowego. (e)

ZJAZD DELEGATÓW ZW. ZRZESZEN PRYW. PRZ. MINERALNEGO I MAT. BUDOWLANYCH

W Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie odbył się Zjazd Delegatów Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Mineralnego i Materiałów Budowlanych.

W toku obrad, którym przewodniczył ob. Kastorski udzielono absolutorium ustępującemu Komisarycznemu Zarządowi, dokonano wyboru nowego zarządu oraz uchwalono budżet na rok 1949.

Zjazd upoważnił Związek do wystąpienia w Ministerstwie Przemysłu i Handlu o zmianę statutu i o powiększenie ilości członków Zarządu z czterech do siedmiu. (e)

ZJAZD DELEGATÓW ZWIĄZKU ZRZESZEN PRYWATNEGO PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO W WARSZAWIE

W sali konferencyjnej IPH w Warszawie w dniu 10 bm. odbył się Zjazd Delegatów Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Chemicznego. W toku obrad nad poszczególnymi punktami zebrania, dyr IPH mgr. Szyszkowski wygłosił referat na temat konieczności współpracy firm i zrzeszeń Związku Zrzeszeń z nowopowstałą Centralą Prywatnego Przemysłu Chemicznego.

Na zakończenie wybrano Komisję Rewizyjną oraz Sąd. Zjazd odbył się pod przewodnictwem inż. Oskara Grossa. Szczegółowe omówienie Zjazdu zamieścimy w nr 17 OTG, poświęconym prywatnemu przemysłowi Chemicznemu.

WALNE ZGROMADZENIE CZŁONKÓW ZRZESZENIA PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO W GDYNI

W końcu maja rb. w Gdyni w gmachu IPH odbyło się walne zgromadzenie członków Zrzeszenia Prywatnego Przemysłu Chemicznego.

W toku obrad omówiono m. in. sprawę umowy zbiorowej, sprawę bezpieczeństwa i higieny pracy oraz akcję oszczędnościową na terenie zakładów prywatnego przemysłu chemicznego. (n)

Maszyny biurowe
duży wybór
FOTOMA
Poznań, Szkolna 11 Tel. 2559

ZJAZD DELEGATÓW ZWIĄZKU ZRZESZEN PRYWATNEGO PRZEMYSŁU MŁYNSKIEGO

W dniu 11 czerwca br. w lokalu IPH w Warszawie odbył się Zjazd Delegatów Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Młynarskiego pod przewodnictwem ob. Henryka Tokarskiego.

W czasie obrad poruszono kwestię podniesienia opłat przemysłowych. Jak wyjaśnił ob. dyr. Matzke niezależnie od złożonego memoriału w tej sprawie w Min. Handlu Wewnętrznego, Związek Zrzeszeń przewiduje możliwość uzyskania audiencji u ob. min. Dietricha oraz urządzenia konferencji w Biurze Cen. (e)

SZKOLENIE MAGAZYNIERÓW

Rozwijający się coraz to pomysłniej port szczyński ma wielkie zapotrzebowanie na fachowców; ponieważ z Polski Centralnej sprowadzić ich nie można, gdyż tam odczuwa się te same braki w zakresie wykwalifikowanych jednostek, przeto szkoli się fachowców na miejscu.

Ostatnio ukończony został w Szczecinie 4-miesięczny kurs dla magazynierów. Wzięło w nim udział 60 osób. Kurs został zakończony egzaminami, które dały wyniki pozytywne. (cp)

Odpowiadamy Czytelnikom

K. MIARKA — MIKOŁÓW

Informacja „OTG” podana w numerze 12 a dotycząca „wyjaśnienia do cennika dla przemysłu graficznego” została podana prawidłowo. Zarząd Pol. Tow. Wydawnictw Książkowych w okólniku nr 10 z dnia 14.6.49, prostuje popełniony błąd.

FABRYKA ZAMKNIĘC BŁYSK. I WYR. MET. CIESZYN, UL. KORFANTEGO 9

Zamknięcia błyskawiczne są objęte wykazem Nr 2 (Monitor Polski z dn. 17.II. 1949 r., poz. 79, str. 5). W skali krajowej ceny na zamki błyskawiczne nie zostały dotychczas ustalone.

K. M. KRAKÓW, UL. JASNA

Giełdy posiadają charakter deklaracyjny, a nie konstytucyjny. Tak giełdy, jak i maklerzy nie zajmują się ustalaniem cen, a jedynie Biuro Cen zatwierdza i ustala obowiązujące ceny na artykuły produkcji prawa prywatnego.

F-ma „Zdrój”, Zawiercie. Wyjaśniamy, że zaprawy do wódek nie zostały dotychczas objęte cennikiem Biura Cen, wobec czego zaprawy należy sprzedawać w/g cen pobieranych przez firmę w grudniu 1948 r.

Stolarnia budowlana i meblarska, Jasto, ul. Sniadeckiego. Instytut wydawniczy nie przyjmuje zamówień na cenniki, które są rozprowadzane przez przemysł prywatny i państwowy. Na łamach naszego tygodnika, omawialiśmy dwa cenniki przemysłu drzewnego:

1. Centrali Handlowej Przemysłu Drzewnego m. in. z grupy VIII—X; mebli giętych, stolarskich kompletów pokojowych i mebli tapicerskich, a dalej grupy XI wyrobów budowlanych,

2. „Solidności”, która w cenniku Nr 10 podaje ceny mebli poszczególnych spółdzielczych zakładów.

W miarę napływu będziemy podawać ceny dalszego asortymentu wyrobów drzewnych.

Tuk — Kalisz. Wydziały Szkoleniowe Izb Przem.-Handlowych nie uruchomiły dotychczas korespondencyjnych kursów z dziedziny chemii. O informacje w tej sprawie może Ob. zwrócić się do Centr. Zarządu Przem. Włókienniczego w Łodzi lub do Departamentu Szkoln. Zawodowego Min. Przemysłu Warszawa ul. Pankiewiczza 3 względnie do Dyr. Państw. Szkoły Przemysłowej w Łodzi, ul. Zeromskiego 113. Redakcja nie widzi przeszkód aby Obywatel, jako pracownik przemysłu prywatnego, mógł korzystać z kursów korespondencyjnych organizowanych przez państwo.

Układ Zbiorowy dla pracowników Prywatnego Przemysłu Włókienniczego został niedawno podpisany i w najbliższym czasie zostanie przesłany poszczególnym komórkom terenowym. (e)

Wśród wydawnictw

„SZCZECIN I DOLNE PRZYODRZE”

Pod tym tytułem ukazał się nakładem „Czytelnika” przewodnik opracowany przez mgra Czesława Piskorskiego, znanego publicystę i popularyzatora Pomorza Zachodniego. Ta ciekawa i dosyć obszerna broszura (125 str.) zaopatrzona w mapy, plany i liczne zdjęcia zapoznaje czytelnika z pięknem, bogactwem, historią i życiem obecnym tej części kraju.

Ciekawie opracowane wycieczki (jedno-, dwu- i wielo-dniowe) ze szczegółowymi opisami czynią z pracy tej nieodzownego towarzysza dla osób wyjeżdżających nad morze, do Szczecina czy w ogóle na teren tej części Pomorza Zachodniego. (g)



REDAKCJA i ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory 3
tel. 8-54-70, 8-61-56, 8-66-30
Redaktor przyjmuje od 11 — 13

Oddział w Poznaniu, Mickiewicza 31
tel. 5-18-62, 23-65/6

Oddział w Gdyni, ul. Pułaskiego 6, tel. 30-80
Oddział w Szczecinie, Al. Nierodległości 40,
tel. 23-85

Redakcja rekopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy,
sp. z o. o. Izb Przemysłowo-Handlowych
Konto P. K. O. — 1-5001.

Prenumerała: miesięcznie 150.—, kwartalnie
450.—, półrocznie 900.—, rocznie 1.800 zł.

CENNIK OGŁOSZEŃ:

1/1 strony 50.000 zł 1/2 str. 25.000 zł 1/4 str.
13.000 zł.

Ogłoszenie wymiarowe: 70 zł za milimetr
szerokości 1 łamu (kolumno ma - łamy)
w tekście o 25 % drożej.

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Łusowe”
W-wo Skolimowska 5. B-80605