

OGÓLNOPOLSKI

TYGODNIK

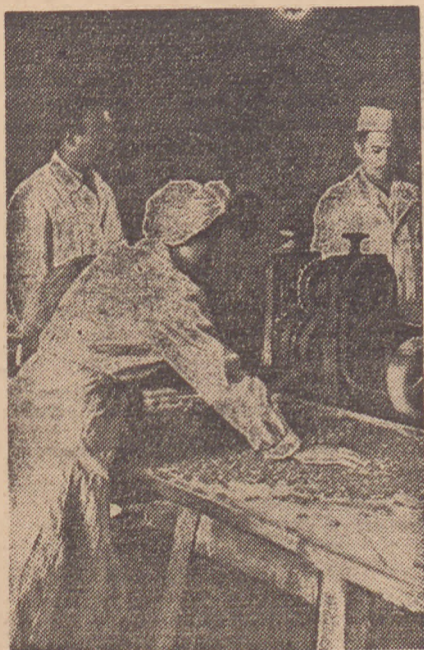
GOSPODARSTWA

INFORMATOR PRZEDSIĘBIORCY PRYWATNEGO



15539
Wysza Szkoła Handlowa
Biblioteka
S o p o t
Czerwonej Armii 101
Sz. 5

SPIS RZECZY



Prywatny Przemysł Spożywczy

istotną pomocą
w wyżywieniu ludności
Kraju

Prywatny Przemysł Spożywczy	2
Oświadczenie prezesa Stanisława Pałowskiego. Działalność Prywatnego Przemysłu Spożywczego w pierwszym półroczu 1949 r. — Mirosław Filipow- ski. * Drogi organizacyjne prywatnego przemysłu spożywczego — W. R. * Z prac Zrzesz. Pryw. Przem. Spoż. w Poznaniu — Czesław Beba. * Wytwórnice spożywcze na wybrzeżu — (n) * Centrala Pryw. Przem. Spożywczego — Antoni Kamiński. * Uwa- gi o pracy C.P.P.S. — wywiad z Prez. K. Tarasie- wiczem. * Jedna z wielu... Fabryka Cukrów i Cze- kolady — (ew).	
I. Zagadnienia ogólne	10
Rejestracja pryw. przedś. przemysłowych, handlo- wych i usługowych od 10 września do 10 paździer- nika 1949 r. * O komiwojażerach i agentach handlo- wych — W. G. * Zatwierdzenie umów z zagranicą.	
III. Przemysł i zrzeszenia przemysłowe	11
Z działalności prywatnego przem. fermentacyjnego. * Barwienie artykułów żywności i lodu sztucznego.	
V. Ceny i marże	12
Siatki druciane—plecionki. * Zwir pospółka. * Artyku- ły firmy „Bogatolit” i „Izolina”. * Gaśnice. * Prepa- raty grzybobójcze. * Ryby morskie. * Sledzie i ryby świeże z połowów dalekomorskich. * Robocizna i ko- szty konfekcji. * Zysk brutto na sztuczną biżuterię czeską. * Cennik łożysk toczonych. * Koszty trans- portowe. * Spór: dostawca i odbiorca. * Alfabetycz- ny wykaz towarów branży papierniczej.	
VI. Ustawodawstwo gospodarczo-skarbowe	16
Nowa tabela opłat skarbowych. * Obrót bezgotówko- wy. * Wyjaśnienia do ustawy o podatku od wynag- rodzeń. * Opodatkowanie zabezpieczenia kredytu bankowego. * Udzielenie informacji przez władze skarbowe. * Opodatkowanie w spółkach z ogr. odp. * Dekret o reglamentacji. * Prawnik radzi: Obrót bez- gotówkowy; Remont domu; Wysokość czynszu; Od- prawa za urlop.	
VIII. Rachunkowość i organizacja przedsiębiorstw	19
Wprowadzenie zyskowności w przedsiębiorstwie prze- mysłowym (V) — mgr. M. Nowicki.	
X. Różne	21
Z prasy. * Z życia Izby, Związków i Zrzeszeń. * Od- powiedzi Redakcji.	

W związku z numerem OTG — poświęconym prywatnemu przemysłowi spożywczemu — prezes Związku Zrzeszeń Pryw. Przem. Spoż. ob. Stanisław Pałowski — złożył przedstawicielowi Redakcji następujące oświadczenie na temat osiągnięć i zadań prywatnego przemysłu spożywczego.

Gdy sięgniemy okiem wstecz na naszą pięcioletnią działalność, stwierdzić muszę, że osiągnięcia prywatnego przemysłu spożywczego są pozytywne. Rolę, zakreśloną przez Rząd, wypełnił w 100%. W samym zaraniu odzyskania niepodległości, dosłownie w parę dni po oswobodzeniu, rzucono na rynek najniezbędniejsze artykuły żywnościowe. Był to okres dźwignia z gruzów dużego przemysłu państwowego i spółdzielczego.

Obecnie normalizacja stosunków gospodarczych w kraju jest niemal kompletna. Rozwój przemysłu państwowego i spółdzielczego jest poważny, a jednak zwiększające się spożycie idzie jeszcze przed tym rozwojem. Stale dają się odczuwać pewne braki towarowe w coraz to innych artykułach. Społeczeństwo ma obecnie pewne wymagania. Nie wystarczają już tylko podstawowe, a niezbędne do życia towary; konsument żąda wyrobów luksusowych. Rząd uwzględnia te postulaty. Przemysł spożywczy prywatny, składający się z jednostek małych, bardziej zwrotnych i elastycznych, natychmiast reaguje i stara się zaspakajać żądania konsumentów.

O stanie produkcji, ilości przedsiębiorstw, osiągnięciach i zadaniach poinformują szerzej Czytelników artykuły problemowe tego numeru OTG.

W planie 6-letnim, analizując możliwości produkcyjne przemysłu uspołecznionego i przewidziane spożycie, prywatny przemysł spożywczy ma zapewnioną pozycję. Jest tam luka towarowa, którą wypełni prywatny przemysł spożywczy, pełniąc rolę pomocniczą i uzupełniającą wielkiego państwowego przemysłu spożywczego.

Muszę jeszcze zwrócić uwagę, że normy spożycia, przewidziane w planie 6-letnim, pomimo, że przewidują zwiększenie się konsumpcji, są jednak, moim zdaniem, zbyt niskie. Np. Czechosłowacja i Dania spożywają $7\frac{1}{2}$ kg kawy zbożowej na głowę, my natomiast przewidujemy tylko $1\frac{1}{2}$ kg. To samo jest z innymi artykułami.

Reasumując, uważam, że przemysł prywatny wywiązał się z nałożonych nań przez Rząd obowiązków i w planie 6-letnim również wykona wszystkie powierzone mu przez władze zadania, mając na uwadze dobro kraju i rozbudowę naszego życia gospodarczego.

W-wa, 24 sierpnia 1949 r.

STANISŁAW PAŁOWSKI

Działalność prywatnego przemysłu spożywczego w pierwszym półroczu 1949 roku

Artykułem tym ujęte są zrzeszone w Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Spożywczego przedsiębiorstwa, reprezentujące branże: cukierniczą, kawową, przypraw i namiastek, olejarską, mleczarską i ziemniaczaną.

I. CHARAKTERYSTYKA OGÓLNA

W ostatnim kwartale roku ubiegłego wśród przemysłowców nurtowały pesymistyczne nastroje, w rezultacie czego zapowiadana była zakrojona na szeroką skalę akcja samolikwidacji zakładów.

Przemysłowcy narzekali na: nacisk śruby podatkowej, brak zapatrzenia surowcowego oraz trudności w zbycie swej produkcji. Te powody miały zdaniem niektórych przemysłowców prowadzić do zlikwidowania wielu zakładów produkcyjnych.

Rzeczywistość w pełni wykazała bezpodstawność tej prognozy. Żadna z powyżej wymienionych przyczyn i wszystkie łącznie bynajmniej nie spowodowały kryzysu na odcinku likwidacji zakładów przemysłowych, — zaś zaistniałe nieliczne wypadki likwidacji były spowodowane przyczynami naturalnymi, niewiele mającymi wspólnego ze skutkami fiskalnej polityki władz i zresztą na ich miejscu powstały nowe zakłady.

II. ORGANIZACJA

W skład Związku wchodzi siedem Zrzeszeń z następującym podziałem terytorialnym:

Zrzeszenie w Warszawie: teren województwa warszawskiego, lubelskiego, białostockiego i olsztyńskiego.

Zrzeszenie w Poznaniu: teren województwa poznańskiego.

Zrzeszenie w Gdyni: teren województwa pomorskiego, gdańskiego i szczecińskiego.

Zrzeszenie w Katowicach: teren województwa śląsko-ąbrrowskiego i wrocławskiego.

Zrzeszenie w Częstochowie: teren województwa kieleckiego.

Zrzeszenie w Łodzi: teren województwa łódzkiego.

Zrzeszenie w Krakowie: teren województwa krakowskiego i rzeszowskiego.

W dniu 30 czerwca rb. Zrzeszenia te jednoczyły następujące ilości przedsiębiorstw:

Zrzeszenie w Warszawie	— 134 przedsiębiorstw
" w Poznaniu	— 131 "
" w Gdyni	— 118 "
" w Katowicach	— 71 "
" w Częstochowie	— 56 "
" w Łodzi	— 37 "
" w Krakowie	— 30 "

Razem 577 przedsiębiorstw

Podział zakładów na grupy branżowe kształtował się następująco:

zakładów cukierniczych i pieczywa cukierniczego	— 111
" makaronowych	— 4
" kawy zbożowej, domieszek i palarni kawy	— 35
" przypraw i namiastek spożywczych	— 54
" olejarskich	— 332
" przetwórstwa mleczarskiego	— 30
" przetwórstwa ziemniaczanego	— 1

Razem zakładów — 577

III. PLAN I WYKONANA PRODUKCJA

Miesiące	Ilość produkcji w tonach			Wartość produkcji w tysiącach zł			Pełna zdolność produkcyjna		
	Plan	Wykonanie	% wykon. planu	Plan	Wykonanie	% wykon. planu	Grupa	Ilość Zakładów	ton rocznie
styczeń	2963,2	2747,3	93	575,698	591,431	104	Cukiernicza i makar.	115	15,450
luty	2963,2	2304,5	77	575,698	557,596	96	Kawowa	35	8,790
marzec	2963,3	2827,0	95	575,698	662,281	115	Przypraw i nam. spoż	64	4,486
kwiecień	2608,6	2191,9	84	501,546	537,978	106	Olejarska	332	25,740
maj	2608,6	2420,9	87	501,546	557,360	111	Ziemniaczana	1	1,860
czerwiec	2608,7	2064,3	78	501,547	578,457	111	Mleczarska	30	8,062
Razem	16715,6	14555,9	86	3231,733	3485,098	108	Razem	577	64,388

IV. ZATRUDNIENIE

Ruch personelu w okresie pierwszego półrocza rb. ilustruje po niższe zestawienie:

Miesiące	Pracown. fizyczni	Pracown. umysłowi	Uczniowie	Razem
styczeń	3.775	674	22	4471
lut	3.795	675	21	4491
marzec	3.708	679	23	4410
kwiecień	3.776	594	24	4394
maj	3.250	616	23	3889
czerwiec	3.365	685	30	4080

V. SYTUACJA KREDYTOWA

W okresie sprawozdawczym przemysł napotykał na poważne trudności w dostępie do kredytów bankowych.

Główną przeszkodą była jeszcze dotychczas niezakończona reorganizacja bankowości, ale i poza tym szereg przeszkód natury formalnej powodował, że tylko w części zostały zaspokojone zgłoszenia przemysłu o kredyty na cele produkcyjne.

Wzrastające na tym odcinku potrzeby przemysłu nie są w sposób dostateczny zaspakajane, co wpływa hamująco na zwiększenie produkcji.

Polityka banków zmusza do ostrożnego dysponowania kapitałami obrotowymi puli, przeznaczonej dla sektora prywatnego z tendencją ścieśnienia jej rozmiarów — zgodnie z ogólnymi wytycznymi polityki ekonomicznej władz nadzorczych.

VI. ZMIANY W PROCESACH PRODUKCYJNYCH

Postępujący proces kurczenia się ogólnej kwoty kapitałów własnych przemysłu, ograniczenia w dostępie do kredytów obrotowych jak i przede wszystkim brak kapitałów inwestycyjnych — były przyczyną, że przemysł prywatny w nader rzadkich wypadkach przystępować mógł do unowocześnienia swych urządzeń produkcyjnych lub udoskonalenia odnośnie parku maszynowego.

Dlatego też nie zanotowano w okresie sprawozdawczym zmian w procesach produkcyjnych — któreby w sposób istotny wpłynęły na powiększenie produkcji, ulepszenie metod lub zwiększenie wydajności.

VII. WSPÓLPRACA Z HANDLEM USPOŁECZNIONYM

Zbyt był kierowany na wolny rynek oraz do handlowych placówek sektora uspołecznionego.

Orientacyjnie handel prywatny, spółdzielczy i państwowy uczestniczyły w obrotach w następujących cyfrach (przeciętnych):

Miesiące	Zbyt do handlu uspołecznionego	Zbyt na wolny rynek
	w p r o c e n t a c h	
styczeń	21,7	78,3
lut	29,5	70,5
marzec	20,0	80,0
kwiecień	36,4	63,6
maj	36,5	63,5
czerwiec	40,0	60,0
Razem przeciętnie	31,3	68,7

Z cyfr powyższych wynika, iż bardzo poważna ilość wyrobów wyprodukowanych przez przemysł prywatny jest rozprowadzana do konsumenta przez sieć dystrybucyjną sektora uspołecznionego. Przez tą państwową sieć przemysł prywatny dostarczał w pierwszym półroczu prawie trzecią część swej produkcji, o ogólnej wartości przeszło miliarda dwustu milionów złotych.

VIII. ZAOPATRZENIE SUROWCOWE

Na przestrzeni pierwszego półrocza rb. dopływ surowców niezbędnych do produkcji nie był dostateczny. Zupełny brak ziarna kakaowego i masła kakaowego spowodował prawie zupełny zanik produkcji czekolady i wyrobów oblewanych czekoladą. Również brak waniliny i niektórych olejków aromatycznych hamował rozwój produkcji wyrobów działu przypraw spożywczych. Na odcin-

ku zaopatrzenia w kwaśny pyrofosforan sodu, nie zaszyły żadnej zmiany na lepsze.

Natomiast polepszeniu uległa sytuacja w zaopatrzeniu w sodę oczyszczaną, amoniakalną i kaustyczną — których przydziały uległy częściowemu powiększeniu.

W dziale pieczywa cukierniczego przemysł odczuwa brak mąki pszennej 50% — niezbędnej do produkcji herbatników, wafli itd. Również nie są zaspokojone potrzeby przemysłu kawowego, który nie otrzymuje dostatecznych dostaw suszu buraczanego i cykoryjnego.

Natomiast w pełni pokrywane jest zapotrzebowanie przemysłu na żyto do produkcji namiastek kawowych.

Przemysł olejarski napotyka na bardzo duże trudności w zaopatrzeniu w nasiona oleiste, których podaż jest w przytłaczającej większości skupywana przez spółdzielczość.

IX. SYTUACJA POSZCZEGÓLNYCH GRUP PRODUKCYJNYCH

A) Grupa cukiernicza. Produkcja tej grupy ma stałą tendencję rozwojową. Na przestrzeni pierwszego półrocza rb. grupa ta wyprodukowała o 881 ton towaru więcej, aniżeli w analogicznym okresie 1948 r. przyczem różnica w wartości tej masy towarowej jest zwiększona o 313 milionów zł.

Zapotrzebowanie na wyroby cukiernicze stale wzrasta i pomimo wybitnego powiększenia produkcji sektora uspołecznionego — wyroby fabryk państwowych nie są w stanie zaspokoić potrzeb konsumentów.

Dlatego też ten dział wytwórczości przemysłu prywatnego ma zapewniony rynek zbytu i nie napotyka na trudności w ulokowaniu swych wyrobów w aparacie sprzedaży.

B) Grupa kawowa. W dziale fabrykacji kawy zbożowej krzywa produkcji biegnie zdecydowanie w dół. Jest to spowodowane wybitnie wzrastającą produkcją przemysłu państwowego, którego wyroby ze względu na jakość i reprezentowane marki fabryczne są preferowane przez konsumenta.

Masa towarowa produkowana przez przemysł państwowy w lwiej części zaspakaja potrzeby rynku krajowego i widoki rozwoju produkcji przemysłu prywatnego w tej dziedzinie są coraz bardziej ograniczone.

Natomiast produkcja domieszek do kawy o smaku czekoladowym i waniliowym ma duże możliwości rozwoju wobec dużego popytu na te artykuły i zainteresowanie, jakie dla tych wyrobów przejawia handlowy aparat dystrybucyjny uspołecznionej.

C) Grupa przypraw i namiastek spożywczych. W porównaniu z pierwszym półroczem 1948 r. produkcja w okresie sprawozdawczym jest ilościowo większa o 352 tony, zaś pod względem wartości o 113 milionów złotych.

Poważna ilość produkcji tej grupy jest odbierana przez spółdzielczość i zapotrzebowanie rynku na wyroby tego działu ma stałą tendencję zwyżkową.

Jedyną, ale poważną trudnością, która hamuje tutaj rozwój produkcji — jest brak podstawowych surowców jak i sody oczyszczanej, kwaśnego pyrofosforanu sodu itp. Sprzedaż wyrobów tej grupy nie napotyka na trudności.

D) Grupa olejarska. — Produkcja tego działu kształtuje się nierównomiernie w zależności od dostaw surowca, co jest uzależnione od sezonu.

Przemysł ten odczuwa duże trudności w zaopatrywaniu się w nasiona oleiste, które są przeważnie kontraktowane przez Państwo.

Dostawy od drobnych rolników są z natury rzeczy niedostateczne, zaś placówki spółdzielcze niechętnie pośredniczą w zakupach nasion.

Poza tym fluktuacja cen na wolnym rynku również wpływa hamująco na poziom produkcji i wszystkie te przyczyny powodują stały spadek produkcji olejów jadalnych surowych.

Oczekiwane jest ogłoszenie zarządzenia władz nadzorczych, które ma uregulować sytuację olejarnictwa prywatnego po przez określenie minimalnych wymagań technicznych dla zakładu olejarskiego.

Jednym z celów takiego zarządzenia będzie uniknięcie marnotrawstwa oleju w tych zakładach, które ze względu na swoje prymitywne wyposażenie techniczne z konieczności pozostawiają nadmierne ilości oleju w makuchach.

Najdogodniejszym wyjściem z tego impasu byłaby sytuacja, w której prywatny przemysł olejarski przerabiałby surowiec do dyspozycji Centralnego Zarządu Przemysłu Tluszczonego, albo w formie pracy nakładczej, albo na własny rachunek — a w każdym razie do wyłącznej dyspozycji dystrybutora uspołecznionego.

E) Grupa ziemniaczana. Całość produkcji zakładu przetwórstwa ziemniaczanego jest zakontraktowana przez Państwową Centralę Handlową. Produkcja przebiega bez specjalnych perturbacji

F) Grupa Mleczarska. Obserwujemy stałą tendencję wzrastania produkcji wyrobów tego działu. Większość wytworów tej grupy stawiana jest do dyspozycji spółdzielczości mleczarsko-jajczarskiej ze stałą tendencją ujęcia całości produkcji w ramy uspołecznionego dystrybutora. Dlatego też prawdopodobnie plan produkcji grupy mleczarskiej na 1950 rok zostanie całkowicie wyeliminowany z zakresu pracy planifikacyjnej Związku z tym, że zakłady mleczarskie w dalszym ciągu organizacyjnie pozostaną w swych komórkach przymusowych, jakimi są terytorialne Zrzeszenia przemysłu prywatnego.

X

Po upływie pierwszego półrocza rb. należy — mówiąc o całości przemysłu — podnieść fakt nie tylko utrzymania wysokości produkcji na poziomie zatwierdzonych planów, ale podkreślić trzeba, że w niektórych działach wytwórczości obserwujemy wyraźną tendencję wzrostu, mimo istniejących nadal trudności w zaopatrzeniu surowcowym.

Drogi organizacyjne prywatnego przemysłu spożywczego

Na mocy okólnika Ministra Agrowacji i Handlu z dnia 8.VI.1946 r. prywatny przemysł spożywczy został zorganizowany w Zrzeszeniach branżowych. Zrzeszenia te nie otrzymały osobowości prawnej. Dopiero zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 14.IV.1948 r. „o powołaniu przymusowych zrzeszeń prywatnego przemysłu” i zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 22.IV.1948 r. „o powołaniu komisarycznych zarządów” z równoczesnym nadaniem statutów — uregulowały tę sprawę ostatecznie.

W końcu grudnia 1947 r. ogólna liczba zakładów prywatnego przemysłu spożywczego liczyła około 400-tu.

W momencie decyzji stworzenia Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Spożywczego, deklarację przystąpienia do Związku zgłosiło 9 Zrzeszeń, a to: warszawskie, poznańskie, łódzkie, gdyńskie, częstochowskie, krakowskie, katowickie, rzeszowskie, lubelskie.

Zwołane przez Izbę Przemysłowo - Handlową w Warszawie w dniu 11 grudnia 1947 r. Walne Zebranie Delegatów Zrzeszeń prywatnego przemysłu spożywczego, reprezentujące 9 Zrzeszeń, uchwaliło statut dla Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Spożywczego oraz wybrało Zarząd w następującym składzie osobowym:

Prezes Zarządu: Jan Malewicz — (Warszawa), wiceprezesi Zarządu: Stanisław Pagowski — (Warszawa), Tadeusz Mystkowski — (Poznań), członkowie: Jan Dzierżęcki — (Gdynia), Gustaw Szram — (Łódź), Alfred Łempicki — (Częstochowa), Stanisław Nanowski — (Katowice), Romuald Strójwąg — (Kraków), Ryszard Krzyżanek — (Lublin), Józef Gaik — (Warszawa).

Ponieważ zakłady wytwórcze prywatnego przemysłu spożywczego spełniają z pożytkiem swoją rolę uzupełniania masy towarowej produkcji państwowej — przeto jak długo tę rolę, wyznaczoną im przez Państwo, będą pełniły — tak długo celowość ich istnienia i pracy jest zapewniona.

Powołana ostatnio do życia Centrala Prywatnego Przemysłu Spożywczego ma spełnić zadanie pomostu łączącego przemysł prywatny z handlowym aparatem uspołecznionym. Zcentralizowanie zleceń dystrybucji państwowej i spółdzielczej w jednej instytucji powinno ułatwić pracę przemysłu, usprawnić zaopatrzenie surowcowe oraz w całości rozwiązać zagadnienie zbytu. Ten cel Centrala osiągnie, jeśli przemysł utrzyma żywy kontakt z Centralą i poprzez tę współpracę z jednej strony przyczyni się do utrzymania w ruchu tych warsztatów produkcyjnych, które będą pełniły pożyteczną rolę czynnika, uzupełniającego produkcję państwową, a z drugiej strony dopomoże Centrali spełnić te zadania, do realizacji których została ona powołana przez władze rządowe.

MIROSLAW FILIPOWSKI

Zakres prac Zrzeszeń i Związku był olbrzymi, bo poza opracowywaniem planów gospodarczych, zapotrzebowaniu surowcowych i rozdziałem ich, zbieraniem ankiet, danych statystycznych i sprawozdań z produkcji, składaniem sprawozdań ogólnych i współpracą z Ministerstwem Przemysłu i Handlu, Biurem Cen itd., Zrzeszenia musiały ująć w karby organizacyjne wymienione branże przemysłu spożywczego i po rozgraniczeniu rzemiosła od przemysłu rozpocząć wspólne prace, idące w kierunku planowej gospodarki. Prace nad przygotowaniem przemysłu spożywczego do włączenia go do planów ogólnopaństwowej gospodarki według instrukcji władz nadzorczych podjęły z pełną energią Zarządy Zrzeszeń z Zarządem Związku na czele.

Stan liczbowy zakładów wytwórczych kształtował się następująco:

rok	liczba zakładów	stan zatrudnienia
1948 — I	436	3.081
1948 — XII	548	4.481
1949 — I	534	4.471
1949 — VI	577	4.080

Produkcja, wykonana w okresie 1946, 1947, 1948 i I-szym półroczu 1949 r., jest imponującym wkładem w pokrycie powojennych niedoborów towarowych, a w ostatnim roku — wzrastającej konsumpcji.

Niezpełne cyfry statystyczne, poniżej podane, wykażą wkład i rozwój przemysłu prywatnego (S. Pr.), w porównaniu do przemysłu uspołecznionego (S. U.):

r o k	branża cukiernicza		branża surog. kawowych		br. namiast. spożyc.		br. olejarska	
	S. U.	S. Pr.	S. U.	S. Pr.	S. U.	S. Pr.	S. U.	S. Pr.
1946	17873	2614	15484	1949	991	br. d.	8904	494
1947	25159	10330	15886	3643	1360	1748	16610	3022
1948	27900	8725	25850	2465	br. d.	1867	br. d.	3470
1949 I. półr.	18500	5002	br. d.	565	br. d.	1084	br. d.	1578

W 1949 roku prywatny przemysł spożywczy zostaje włączony do ogólnopaństwowego planu gospodarczego przez zatwierdzenie planów produkcyjnych.

Ta decyzja Ministerstwa Handlu Wewnętrznego gruntuje przekonanie, że prywatny przemysł spożywczy jest uznany za potrzebny gospodarce narodowej, nie tylko w r. 1949, ale także w planie 6-letnim.

Równocześnie zwiększa się strumień towarów, idących do sektora uspołecznionego, osiągając cyfrę 31% ogólnej produkcji prywatnego przemysłu spożywczego — za I-sze półrocze 1949 roku.

W tym momencie powstaje Centrala Prywatnego Przemysłu Spożywczego, która swymi pracami zapowiada dalsze wybitne zwiększenie dostaw produkcji tego przemysłu do sektora uspołecznionego.

Kadencja prac Zarządu Związku skończyła się w kwietniu rb. Walne Zebranie Delegatów, udzieliwszy absolutorium ustępującemu Zarządowi i podziękowawszy Zarządowi za wydajną pracę

w ciężkim okresie organizacyjnym, wybrało nowy Zarząd w osobach:

Prezes Zarządu: Stanisław Pagowski — (Warszawa), wiceprezesi Zarządu: Józef Gaik — (Warszawa), Mieczysław Konieczny — (Poznań), członkowie: Stanisław Nanowski — (Gliwice), Alfred Łempicki — (Częstochowa), Roman Głuszkowski — (Gdynia), Henryk Erdmann — (Kraków) i dokooptowani do Zarządu Związku: Zygmunt Dzieran — (Łódź), Władysław Ranus — (Śrem), oraz Jan Fruziński — (Warszawa) w charakterze rzeczoznawcy.

Nowy Zarząd prowadzi dalej energicznie prace, tym bardziej, że powstają nowe zagadnienia do rozwiązania, a m. in. ułożenie współpracy z Centralą Prywatnego Przemysłu Spożywczego.

Zakreślony program prac nowego Zarządu, a zaakceptowany przez Walne Zebranie Delegatów, został w połowie zrealizowany. Prywatny przemysł z ufnością patrzy w przyszłość na czekające go zadania w planie 6-letnim.

W. R.

Z prac Zrzeszenia Pryw. Przem. Spoż. w Poznaniu

Już w r. 1946 prywatny przemysł spożywczy w Wielkopolsce zorganizował się w Zrzeszeniu Prywatnego Przemysłu Cukierniczo - Ziemniaczanego oraz Namiastek Spożywczych. Na zebraniu konstytucyjnym odbytym w dniu 2.XII.1947 r. powołano do życia Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu Spożywczego w Poznaniu o charakterze przymusowym. Zrzeszenie obejmuje swym zasięgiem 5 grup branżowych: cukierniczą, namiastek spożywczych, kawową, olejarńską i mleczarską z terenu woj. poznańskiego.

Stan ilościowy przedsiębiorstw w ciągu dotychczasowej działalności Zrzeszenia ulegał zmianom, które przedstawia poniższa tabela:

Grupa przemysłowa	Stan ilość przedsiębiorstw na dzień			
	31. XII. 1947 r.	30. VI. 1948 r.	31. XII. 1948 r.	30. VI. 1949 r.
Cukiernicza	47	41	39	36
Nam. spożywczych	18	17	15	13
Kawowa	16	14	17	12
Olejarńska	59	63	67	56
Mleczarska	—	15	20	14
R a z e m	140	150	158	131

Pod względem ilości zrzeszonych przedsiębiorstw, Zrzeszenie Spożywcze w Poznaniu stanowi najsilniejszą organizację tego typu wśród Zrzeszeń innych branż na terenie Wielkopolski oraz drugim wśród Zrzeszeń Przemysłu Spożywczego na terenie całej

Polski. Rozwojowi tej gałęzi przemysłu na terenie Wielkopolski sprzyjają szczególnie warunki naturalne.

Zmiany w stanie ilościowym przedsiębiorstw w r. 1948 są przede wszystkim wynikiem organizacyjnego uchwycenia w tym okresie całości prywatnych zakładów przemysłu spożywczego oraz ograniczenia przemysłu od rzemiosła. Natomiast ubytek przedsiębiorstw w I półroczu 1949 r. spowodowany został w większości wypadków likwidacją małych, finansowo słabych przedsiębiorstw oraz przejęciem części przedsiębiorstw przez sektor uspołeczniony. Zakłady prywatnego przemysłu spożywczego rozmieszczone są na całym terenie woj. poznańskiego. Według stanu na dzień 30.VI br. 11 przedsiębiorstw, w tym 9 olejarń i 2 wytwórnie cukierków, mieści się na Ziemiach Odzyskanych (Ziemia Lubuska).

Cały przemysł spożywczy Wielkopolski zatrudnia ogółem 1.181 pracowników.

W pierwszych latach odbudowy Państwa Polskiego prywatny przemysł spożywczy w Wielkopolsce położył duże zasługi na odcinku zaopatrzenia rynku krajowego w niezbędne artykuły spożywcze. Zasługa ta występuje szczególnie wyraźnie w pierwszym okresie budowy Państwa i organizacji przemysłu uspołecznionego.

Kierując swoją produkcją przyczyniał się do szybkiego zagospodarowywania Ziemi Odzyskanych. Obecnie produkcja przemysłu spożywczego rozprowadzana jest na całym niemal obszarze kraju. Jeżeli chodzi o osiągnięcia produkcyjne prywatnego przemysłu spożywczego, to są one bardzo poważne, co najlepiej ilustruje niżej zamieszczona tabela. Osiągnięcia te są tym istotniejsze, jeśli się zważy, że przemysł prywatny pracuje najczęściej w warunkach prymitywnych, dysponując przestarzałymi urządzeniami technicznymi, przy słabym nadto dopływie kredytów oraz borykając się z trudnościami w uzyskiwaniu surowców.

WIELKOŚĆ I WARTOŚĆ PRODUKCJI W ROZBICIU BRANŻOWYM:

Grupa przemysłowa	I półrocze 48 r.				II półrocze 48 r.				I półrocze 49 r. *)			
	Ilość w tonach	%	Wartość w mil. zł.	%	Ilość w tonach	%	Wartość w mil. zł.	%	Ilość w tonach	%	Wartość w mil. zł.	%
Cukiernicza	1475	46,8	393	56,0	1840	50,3	535	60,8	1975	64,9	563	70,4
Nam. spoż.	494	15,7	147	21,0	380	10,4	155	17,6	523	17,2	165	20,7
Kawowa	436	13,8	46	6,6	233	6,4	23	2,6	62	2,0	7	0,9
Olejarńska	748	23,7	115	16,4	1201	32,9	167	19,0	484	15,9	64	8,0
R a z e m	3153	100,0	701	100,0	3654	100,0	880	100,0	3044	100,0	799	100,0

*) W zestawieniu powyższym nie uwzględniono przemiatu cukru z powierzzonego surowca, palenia kawy ziarnistej oraz produkcji grupy mleczarskiej z uwagi na brak kompletnych danych.

Mówiąc o produkcji prywatnego przemysłu spożywczego należy zauważyć, że plan produkcji na r. 1949 został zatwierdzony przez Departament Obrotu Artykułami Rolnymi Ministerstwa Przemysłu i Handlu, wskutek czego przemysł ten został odgórnie włączony w plan gospodarki uspołecznionej. Nie znając przesłanek, jakimi kierowało się Ministerstwo przy zatwierdzaniu planów produkcyjnych przemysłu spożywczego, musimy jedynie stwierdzić, że zatwierdzone plany odbiegają od pierwotnych planów opracowanych przez Zrzeszenie. W znacznej większości artykułów plany te zostały poważnie obniżone. Szczególnie obniżono plan produkcji proszków do pieczenia i olejków aromatycznych, mimo, iż w okresach większego zapotrzebowania na te artykuły, ogólna produkcja wszystkich sektorów nie pokrywa dotąd w całości zapotrzebowania rynku. Zbyt produkcji prywatnego przemysłu spożywczego w Wielkopolsce w I półroczu 1949 r. kształtował się następująco: do sektora państwowego 3,0%, spółdzielczego 17,1%, prywatnego 79%. Według danych Centrali Prywat-

nego Przemysłu Spożywczego, zbyt do sektora uspołecznionego w II półroczu rb. znacznie wzrosło.

Przedstawiony wyżej zwięzły szkic informacyjny działalności prywatnego przemysłu spożywczego w Wielkopolsce ma na celu zapoznanie urzędów, instytucji i osób zainteresowanych z osiągnięciami i pokonywanymi trudnościami tegoż przemysłu na przestrzeni ostatnich lat. Nie analizując perspektyw tego przemysłu na tle dotychczasowych doświadczeń, uważam, iż prywatny przemysł spożywczy w Polsce, po całkowitym zsynchronizowaniu jego produkcji z założeniami gospodarczymi Państwa, spełniać będzie mógł w okresie trwania Planu 6-letniego, pozytywną rolę przemysłu dopełniającego i uzupełniającego przemysł państwowy. To zaś zadanie spełni tym owocniej, im harmonijniej i im ściślej współpracować będzie mógł z nowopowstałą Centralą Przemysłu Spożywczego, w przyszłości główną dystrybutorką produkcji prywatnego przemysłu spożywczego.

CZESŁAW BEBA

Dyrektor Zrz. P. P. Spoż. w Poznaniu

Czy opłaciłeś już prenumeratę za OTG?

Gospodarczy Instytut Wydawniczy Warszawa, Flory 3, PKO I-5001

Wytwórnice spożywcze na Wybrzeżu

Prywatny przemysł spożywczy Wybrzeża zorganizowany jest w zrzeszeniu obejmującym swoim zasięgiem województwa: gdańskie, szecińskie i pomorskie o łącznej liczbie 118 zakładów produkcyjnych, reprezentujących branże: cukierniczą i makaroniarską (15 zakładów), namiastek spożywczych (12 zakładów), kawową wytwórnice surogatów kawy i palarnie kawy naturalnej — 7 zakładów, mleczarską (1 zakład) oraz tłuszczów roślinnych (83 zakłady). Jak wynika z tego zestawienia liczebnie najsilniejsza jest tu branża tłuszczów roślinnych, która nie tylko — że skupia prawie dwie trzecie wszystkich zakładów wytwórczych przemysłu spożywczego Wybrzeża, ale przejawia ponadto dość znaczne tendencje rozwojowe, o czym świadczy fakt, że wśród 15 nowych przedsiębiorstw, jakie zarejestrowano w Zrzeszeniu Gdyńskim w pierwszym półroczu b. roku, znakomita większość przypada na olejarnie. Są to przeważnie przedsiębiorstwa o charakterze usługowym. Typ mieszany przemysłowo-usługowy występuje tu w ilości nie przekraczającej 20% stanu ogólnego.

Jeśli chodzi o rozmieszczenie przedsiębiorstw skupionych w zrzeszeniu Prywatnego Przemysłu Spożywczego w Gdyni na terenie poszczególnych województw, to pierwsze miejsce zajmuje woj. pomorskie z 73 zakładami, drugie woj. szecińskie — 28 zakładów, na trzecim zaś dopiero plasuje się woj. gdańskie z 17 zakładami wytwórczymi.

W ramach państwowego planu produkcji na pierwsze półrocze br. prywatny przemysł spożywczy Wybrzeża wyprodukował 1.654 ton towarów wartości 408 milionów złotych. Do kwoty tej należy dodać jeszcze prawie 12 milionów zł uzyskanych z produkcji usługowej.

Z uwagi na to że — jak już zaznaczyliśmy — prywatny przemysł spożywczy na Wybrzeżu reprezentowany jest w większości wypadków przez olejarnie nie posługujące się na ogół siłą najeźnią, ilość zatrudnionych w nim pracowników jest stosunkowo mała w zestawieniu z masą wyprodukowanych towarów. I tak w dniu 1 stycznia br. wszystkie zakłady Zrzeszenia Gdyńskiego zatrudniały łącznie 557 osób, zaś w dniu 30 czerwca tegoż roku — 488. Stan zatrudnienia zatem w ciągu pierwszego półrocza zmniejsz

zył się o 69 pracowników czyli o ca 14%. Zjawisko to znajduje swoje wytłumaczenie w tym, że w omawianym okresie kilka przedsiębiorstw uległo likwidacji względnie przeszło do rzemiosła, gdy tymczasem firmy nowo wpisane w rejestr — przeważnie olejarnie — prowadzą przedsiębiorstwa własnymi siłami właściciela i jego rodziny.

Trudności aprowizacyjne, jakie w ostatnich miesiącach dały się odczuć na Wybrzeżu, spowodowały że przedsiębiorstwa prywatnego przemysłu spożywczego nie mogły — podobnie reszta jak i inne sektory — zaspokoić istniejącego zapotrzebowania. Sytuacja ta szczególnie ostro zarysowała się na odcinku produkcji tłuszczów. I tu prywatny przemysł spożywczy, szczególnie olejarski, wywiązał się dobrze ze swego zadania, przyczyniając się w dużej mierze do znacznego zmniejszenia niedoborów na rynku tłuszczów zwierzęcych.

Nieco gorzej kształtowała się sytuacja w dziedzinie zaopatrzenia w surowce pochodzenia zagranicznego jak: wanilina, barwniki i olejki, co oczywiście komplikowało pracę zainteresowanych przedsiębiorstw. Natomiast zaopatrzenie w surowce pochodzenia krajowego nie napotykało na przeszkody, tym bardziej, że przydziały takich artykułów jak zboże, mąka pszenna, soda amoniakalna, soda oczyszczana itp. stały się zapewnione dzięki ożywionej współpracy z sektorami społecznymi.

Mimo tych wszystkich wymienionych tu braków i trudności producenci z terenu tutejszego Zrzeszenia nie są złej myśli, spodziewają się bowiem, że do zmiany obecnej sytuacji na lepsze przyczyni się już w najbliższej przyszłości powołana do życia Centrala Prywatnego Przemysłu Spożywczego w Warszawie, która zajmie się organizacją zbytu, co w dużej mierze przyczyni się do wzrostu produkcji przez rozprawienie masy towarowej poza zasięg lokalny producenta z jednej strony i zapewni dopływ potrzebnych producentowi surowców z drugiej. Dlatego też powstanie tej instytucji powitano na Wybrzeżu z całą zyczliwością i wiarą, że spełni ona zadania, jakie zostały jej zakreślone w ogólnym systemie naszej gospodarki planowej. (n)

Centrala Prywatnego Przemysłu Spożywczego

W grudniu 1948 roku ówczesny Prezes CUP Dr. T. Dietrich, omawiając podstawy planowania gospodarczego podkreślił, że przyspieszeniu procesu przekształcania naszej gospodarki w kierunku socjalizmu, wiążącemu się z procesem rozszerzenia zakresu planowania bezpośredniego, służyć mają między innymi takie środki, jak tworzenie central handlowych przemysłu prywatnego.

Z powyższej wypowiedzi wynika jasno podstawowe zadanie central, jako instytucji za pośrednictwem których, prywatny przemysł objęty ma być bezpośrednim planowaniem; jako instytucji usługowych w pierwszym rzędzie wobec narodowego planu gospodarczego.

Rolą wtórną jest zatem wykonywanie czynności usługowych wobec dystrybutora — sektora uspołecznionego i producenta — sektora drobnotowarowego.

1 Prawną podstawą działalności Central Prywatnego Przemysłu jest:

- Ustawa z dnia 18.XI.48 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu oraz niektórych kategorii osób prawnych;
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19.II.1949 r. w tym samym przedmiocie; oraz
- Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 12.III.1949 r. również w tym samym przedmiocie.

W treści swej § 8 pkt. 1 i 2 Rozporządzenia jest literalnie zgodny z art. 5 ust. 1 i 2 Ustawy. Brzmia one:

- „zamówienia powinny być udzielane przedsiębiorstwom państwowym, przedsiębiorstwom pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwom samorządowym...” itd. bez wymienienia central p. p.).
- „właściwi Ministrowie w porozumieniu z Ministrem Prz. i H. i Prezesem CUP mogą określić w drodze zarządzeń inne przedsiębiorstwa, które pod względem udzielania im zamówień będą traktowane na równi z przedsiębiorstwami, wymienionymi w ust. 1”.

Zarządzenie Min. Przem. i H. z dnia 12.III.1949 r. w wykonaniu powyższej Ustawy i Rozporządzenia w § 2 pkt. 3 wskazuje już wyraźnie na Centrale Prywatnego Przemysłu, mianowicie:

„osoby i instytucje umieszczone na wykazach oznaczonych literą „B” i numerem kolejnym, po wykorzystaniu całkowitej

zdolności produkcyjnej przemysłu państwowego, mogą bezprzetargowo na podstawie ramowych umów udzielać zamówień na dostawy towarów wymienionych w tych wykazach, centralom handlowym przemysłu prywatnego lub związkowi zrzeszeń przemysłu prywatnego”.

Reasumując powyższe, Centrale prywatnego przemysłu upoważnione są do przyjmowania (bezprzetargowego) zamówień od instytucji i przedsiębiorstw uspołecznionych na zasadzie zawartych umów ramowych, na równi z instytucjami uspołecznionymi.

Tak wyglądają podstawy prawne działalności central prywatnego przemysłu będących spółkami prawa prywatnego (Sp. z ogr. odp.), choć współwłaściciele ich (izby przem.-handlowe i zrzeszenia prywatnego przemysłu) są instytucjami prawa publicznego.

Natomiast z racji swych celów i zadań Centrale noszą charakter przedsiębiorstw uspołecznionych i podlegają bezpośredniemu nadzorowi Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego i resortowych Ministerstw.

2 Rodzaj pracy Central RP, jak i fakt operowania przez nie kapitałem publicznym, nasuwają konieczność stosowania dużej ostrożności w pracy i omijania ryzyka. To też centrale powinny starać się o takie ustawienie ich zakresu działania, aby uniknąć posiadania towaru i bezpośredniego nim dysponowania. Centrala z zasady nie może ponosić odpowiedzialności za winy producenta, jak i za winy odbiorcy. Ponosi natomiast winę wobec swej instytucji nadzorującej i udziałowców, za złe starania, niedbałość, wady organizacyjne itp. braki utrudniające wykonanie

zleconych czynności. W oparciu o obowiązujący Kodeks Handlowy oraz Dekret z dnia 25.10.48 r. o pod. obrotowym istnieje forma najbardziej trafiająca w rolę większości CPP. Jest nią umowa agencyjna uzupełniona pełnomocnictwem do zawierania umów, odbierania oświadczeń itp.

W oparciu o taką umowę (o wyłączne i generalne przedstawicielstwo) uzupełnioną wymienionym pełnomocnictwem, Centrale będą mogły:

- 1) zawierać w imieniu producenta umowy, względnie pośredniczyć w ich zawieraniu,
- 2) odbierać oświadczenia, zapłatę za towar, towar, zawiadomienie o nadesłaniu towaru i o postawieniu towaru do dyspozycji itp. oświadczenia,
- 3) podejmować kroki, potrzebne do zabezpieczenia mienia i praw dającego polecenie.

Jednocześnie przy tym umowa o wyłączne przedstawicielstwo uniemożliwia przejścia transakcji mimo przedstawiciela, dzięki kodeksowemu obowiązku powiadomienia przedstawiciela o umowach zawartych przez dającego polecenie bez jego (przedstawiciela) udziału. Ma to duże znaczenie w zakresie opanowania obrotów dokonywanych przez prywatn. przemysł z uspołecznionym dystrybutorem.

W wypadkach, gdy rolę CPP jest przeprowadzenie transakcji wiązanych formą przedstawicielską staje się nieodpowiednią, nakazując raczej przyjęcie formy kupca dokonyującego bezpośrednich obrotów.

Klamrami utrwalającymi, w sensie formalno-prawnym, prace CPP są prócz umów przedstawicielskich — umowa o współpracę między centralami a odpowiednimi związkami zrzeszeń, bądź umowy ramowe o dostawę między centralami prywatnego przemysłu, a odpowiednimi centralami uspołecznionymi:

Zawieranie dwóch ostatnich umów stanie się zbyteczne z chwilą ukazania się instrukcji o centralach prywatnego przemysłu, po której pragnęlibyśmy się przede wszystkim spodziewać:

- 1) kategorię stwierdzenia charakteru uspołecznionego central p.p. a więc zrównania ich we wszelkich uprawnieniach i obciążeniach (fiskalnych, społecznych, ubezpieczeniowych itp.) instytucjami uspołecznionymi, państwowymi, spółdzielczymi, państwowo-spółdzielczymi, samorządowymi itp.
- 2) podkreślenia wyłączności w reprezentowaniu prywatnego przemysłu wobec instytucji i przedsiębiorstw uspołecznionych,
- 3) zakreszenia warunków umów Central z producentami,
- 4) włączenie transakcji dokonywanych za pośrednictwem Central do automatyzmu inkasowego,
- 5) rozgraniczenia prac central p.p. i zrzeszeń p.p.

3) Odnośnie ostatniego punktu pozwolimy sobie zauważyć, że praktycznie Centrale odbiegły od roli — jaką kiedyś określono terminem „aparatu handlowych zrzeszeń branżowych”, które powinny przede wszystkim „wykonywać czynności handlowe zlecone przez te zrzeszenia”.

Centrale — jak to zaznaczyliśmy na wstępie — stały się raczej aparatem narodowego planu gospodarczego, i wykonywują czynności handlowe zlecone przez zamawiającego, czyli przez sektor uspołeczniony.

Naturalnym zadaniem central p.p. jest zgodne z potrzebami rynku pozyskiwanie zamówień sektora uspołecznionego u prywatnego producenta, przekazywanie i dopilnowywanie wykonania zamówień sektora uspołecznionego, i współdziałanie w uzyskiwaniu

i rozdziale surowców i mat. pomocniczych dla zakładów produkujących na potrzeby sektora uspołecznionego, oraz współredagowanie (ze zrzeszeń, przem.) wniosków kalkulacyjnych, ostateczna redakcja projektu planu prod. prywat. przemysłu po uzgodnieniu go z planem zbytu masy towarowej przem. prywatn. do sektora uspołecznionego, pomoc dla producentów na odcinku kredytowym przez generalne opiniowanie gospodarczej potrzeby kredytowania w oparciu o plan zbytu, wreszcie: prace związane z dążeniem do standaryzacji towarów i normalizacji opakowań, wskazywanie kierunku przesuwania asortymentu produkcyjnego prywat. zakł. przemysł. na zasadzie zapotrzebowania dystrybucji uspołecznionej.

Pewne jest, że centrale p.p. nie mogą należycie spełniać swych funkcji bez oparcia o zrzeszenie prywat. przemysłu, bez korzystania z ich dyscypliny organizacyjnej, pomocy fachowej, słowem całkowitego współdziałania.

4) Na zakończenie słów parę o Centrali Prywatnego Przemysłu Spożywczego jednej z dwóch, obok Chemicznej najmłodszych central prywatnego przemysłu. Czym różni się ta instytucja od pozostałych pokrewnych? Podstawową różnicą jest ta, że ani jeden artykuł spożywczy nie znajduje się w wykazie „B” do Zarządzeń Min. Przem. i Handlu z dn. 12.3.48 r. wymieniającym towary, mogące być nabywane bezprzetargowo przez instytucje uspołecznione od, względnie za pośrednictwem, central p.p. Następną różnicą jest ta, że spośród asortymentu ca 65 artykułów, które produkuje prywat. przem. spożywczy (og. spoż. i warz. owoc.), zaledwie mniej niż połowa interesuje odbiorcę uspołecznionego, w pozostałe całkowicie zaopatrzonego przez produkcję sektora uspołecznionego. Dotychczasowe obroty prywat. przem. spoż. z uspołecznionym odbiorcą nie przekraczały w ogólnej masie ca. 25% w innych przem. przekraczały nieraz 90%. Pierwsze tygodnie pracy Centrali wskazują na potrzebę zwiększenia produkcji na odcinku asortymentu pożądanego przez dystrybucję uspołecznioną, co wiąże się z niełatwym zagadnieniem zaopatrzenia w tzw. „deficytowe” surowce. Dalszą różnicą między Centr. Pr. Przem. Spoż., a innymi CPP jest okoliczność, że spożywcza ma doczynienia nie z jedną, a z szeregiem central uspołecznionych, mianowicie: Państw. Central. Handlową CSS „Społem”, Centr. Roln. Sp. „Samopomoc Chłopska” oraz Centr. Spółdz. Ogrodniczych. A więc plan zbytu produkcji prywat. przem. spożywczego uzależniony jest od zapotrzebowania 4 central uspołecznionych. Ostatnią bodaj różnicą jest fakt, że Centr. Pr. Przem. Spożywczego nie reprezentuje całości produkcji prywat. przem. spożywczego, w zakresie jej działania nie wchodzi bowiem artykuły prywat. przem. fermentacyjnego, jak wino, płynny owoc, musztarda itp., choć jednocześnie Centrala reprezentuje np. płynny owoc i musztardę produkowane przez grupę warzywn-owoc. bądź ogólnospożywcza.

Wyszczególnione wyżej różnice między Centr. Prywat. Przem. Spożywczego a innymi CPP stanowią dodatkowe trudności rozwojowe Centrali Spozywczej. Niewątpliwie trudności te są do przebrnięcia, ale kosztem dodatkowego wysiłku.

W trzecim miesiącu swego istnienia Centrala P.P. Spozywczego opanowała częściowo teren swej działalności, skonkretyzowała swe poglądy na odcinku problemowym, zaczyna krzepnąć organizacyjnie i jest w przededniu realizowania pierwszych poważnych zleceń „Społem” i „Samopomocy Chłopskiej”. Rezultaty pracy Centrali zależą nie tylko od niej samej. Złożyć się na nie musi dobra wola i rozsądek prywat. przemysłowca, ekonomiczna, oraz organizacyjna sprężystość central uspołecznionych, jak również obiektywne poparcie instytucji nadrzędnych.

ANTONI KAMINSKI

Znawcy piją wina

tylko

! „STARWIN” !

WARSZAWA, ul. Sulkiewicza Nr 9

FABRYKA CYKORII
I PALARNIA KAWY

„Pszczółka“

Sp. z o. o.

WARSZAWA, Konopacka 19/21

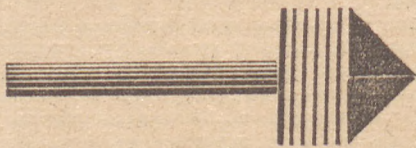
Telefon 10-62-16

Poleca:

MIESZANKĘ AROMATYCZNA
o smaku czekoladowym oraz do-
mieszkę do kawy „Pszczółka“
o smaku czekoladowym.

FABRYKA CUKRÓW F. POMORSKI i S-ka

MILANÓWEK ● UL. SPACEROWA 4 ● TELEFON 63-22



SKŁADY:

CZĘSTOCHOWA, I ALEJA Nr 5. TEL. 25-96
KATOWICE, SŁOWACKIEGO Nr 13. TEL. 356-97
POZNAŃ, KOLEJOWA Nr 52. TEL. 72-08
WARSZAWA, TOWAROWA Nr 2
WROCLAW, SKWIERZYŃSKA Nr 20 m. 3

Specjalność: Cukierki śmietankowe

Uwagi o pracy C. P. P. S.

(Wywiad z prezesem K. Tarasiewiczem na temat prac Centrali Pryw. Przemysłu Spożywczego)

Redakcja „Ogólnopolskiego Tygodnika Gospodarczego” zwróciła się do Prezesa Izby Przem. Handl. w Warszawie p. K. Tarasiewicza, by jako Prezes Rady Nadzorczej Centrali Prywatnego Przemysłu Spożywczego udzielił OTG paru informacji.

— Czy można prosić Pana Prezesa o wypowiedzenie się, czy zadowolony jest z prac swej Centrali w okresie wstępnym jej działalności?

— Zanim odpowiem wprost na postawione mi pytanie podkreślić muszę, że Centrala nasza ma trudniejszą rolę do spełnienia od innych z uwagi na brak wyszczególnienia jej artykułów w załączniku „B” do zarządzenia Min. Przem. i Handlu z dn. 12.3.1949, na mały asortyment artykułów produkcji prywatnej pożądaných przez dystrybucję społeczną, na potrzebę współpracy Centrali z kilkoma Centralami społecznymi, no i wreszcie na trudności surowcowe, zwłaszcza w dziedzinie artykułów zapotrzebowanych przez te centrale. Jednakże zadowolony jestem z kierunku pracy obranego przez Zarząd i uważam, za sukces, że już w sierpniu Centrala P.P.S. przystępuje do pierwszej realizacji zamówienia C.S.S. „Spolem”, oraz C.S.R. „Samopomoc Chłopska”. Bezspornie dowodzi to dużego zrozumienia zadań C.P.P.S. ze strony tych instytucji, oraz ich dobrej organizacji.

— Czy „Spolem”, oraz „Samopomoc Chłopska” zadeklarowały awą współpracę z C.P.P.S. w wyniku jedynie zgłoszenia Centrali, że gotowa jest ona do wykonywania zleceń?

— Momentem decydującym było głównie pismo Dep. Obrót Artykułami Rolnymi Min. Handlu Wewnętrznego z dn. 16 lipca br. akceptujące współpracę Centrali z P.C.H., „Spolem” i „Samopomocą Chłopską”, počawszy od uzupełnienia przez te instytucje swego zapotrzebowania już na miesiąc sierpień.

— Czy P.C.H. zgłosiła już swoje zapotrzebowanie?

— Niestety z P.C.H. nie otrzymaliśmy jeszcze żadnego zapotrzebowania.

— A jak wyglądały pierwsze prace Centrali P.P.S. od strony dostawców, tzn. prywatnego przemysłu spożywczego?

— Muszę tu podkreślić wielką pomoc jaką okazał Centrali Związek Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Spożywczego. Zyczliwość jego ułatwiła wiele pokonanie pierwszych trudności. Przy składaniu ofert przez przyw. przedsiębiorstwa spożywcze natrafialiśmy na pewien opór ze strony poszczególnych przedsiębiorców, spowodowany pewną dezorientacją, okresem wakacyjnym, trudnościami surowcowymi, no i umowami na dostawy, które szereg firm miało zawartych ze Spolem (Centralą w W-wie), bądź z oddziałami „Spolem”, lub poszczególnymi spółdzielniami. Te początkowe trudności zostały przez Centralę przełamane drogą wyjaśnienia zainteresowanym celów i zadań Centrali, oraz konieczności współpracy z nią. Stanowisko Związku Zrzesz. P.P.S., oraz

C.S.S. „Spolem” spowodowało, że jak na pierwszą transakcję — oferty producentów nadeszły stosunkowo szybko.

— Czy na przykładzie pierwszej transakcji ma Pan Prezes jakieś uwagi dotyczące przyszłej współpracy Centrali P.P.S. z Centralami społecznymi?

— Mam niewątpliwie. Zasadniczą jest konieczność składania przez Centrale społeczne zapotrzebowań na artykuły produkcji prywatnej z góry, co najmniej na kwartał, oraz orientacyjnych cyfr na rok. Przecież plan zbytu Centrali P.P.S. musi być jednym z elementów mających największy wpływ na rozmiały planu produkcji prywatnego przemysłu spożywczego. Zapotrzebowanie na surowiec „deficytowy” również musi być uzależnione od zamówień sektora społecznego. Prócz tego tylko wtedy Centrala będzie mogła podołać swym zadaniom, kiedy nie będzie zaskoczona raz dużymi zamówieniami, to znów minimalnymi, względnie żadnymi. Ten stan rzeczy dla producenta również nie będzie do zniesienia, gdyż wprowadzi chaos. Nie będzie on wiedział, czy może ryzykować nastawienie swej produkcji na potrzeby tego, czy innego odbiorcy w obawie, żeby raptem nie stanął w sytuacji braku odbioru i to z dnia na dzień. Do tego dochodzi jeszcze zagadnienie sezonowości produkcji...

— Przepraszam, że przerywam Panu Prezesowi, ale właśnie o to miałem zamiar się zapytać. Jak Centrala da sobie radę z wykonaniem zamówień handlu społecznego na artykuły produkcji sezonowej, o ile te zamówienia wpłyną nie w okresie szczone surowcowego.

— Z tym może być kłopot. Dla przykładu podam, że jeśli np. nasi producenci kapusty kwaszonej nie będą obecnie już powiadomieni o ewentualnych zleceniach handlu społecznego, to w wypadku nadejścia takiego zlecenia w okresie późniejszym może ono nie być wykonane tylko z racji braku tego artykułu. Trzeba pamiętać, że kapitały obrotowe prywatnych przedsiębiorstw uległy b. znacznemu zmniejszeniu, żaden więc przemysłowiec nie może ryzykować zbyt dużego zamrożenia kapitału, zwłaszcza, że kredyt bankowy uzależniony jest w dużej mierze od uczestniczenia przez przedsiębiorcę w planie zbytu do sektora społecznego. Z doświadczenia przy tym wiemy, że „prywatna” kapusta kwaszona — pozostaje przy tym przykładzie — jest przez handel społeczny pożądaną wczesną jesienią oraz z wiosną. Producenci społeczeni mogą być przekonani, że ich własna produkcja wystarczy na pokrycie zapotrzebowania handlu społecznego, a tymczasem wzrastająca konsumpcja może spowodować niedobory. Pytanie np. czy nieurodzaj tegoroczny na ogórki kwaszone nie spowoduje zwiększenia konsumpcji kapusty.

— Czy to samo — Panie Prezesie — dotyczy artykułów „świątecznych”, których produkcja, a raczej konsumpcja jest sezonowa?

— Dam Panu dobry przykład 2 artykułów „świątecznych”, których produkcja jest zarazem uzależniona od sezonu surowcowego.

Są to w pierwszym rzędzie wina, do produkcji których potrzebne są soki, oraz popularne marmeladki owocowe, podstawą których są jabłka „antonówki”. Zapotrzebowanie „święteczne” musi już być wiadome teraz, póki producenci zaopatrzyć się mogą w niezbędny surowiec.

— Pan Prezes wspominał poprzednio, że kredyt bankowy uzależniony jest od uczestniczenia producenta w planie zbytu do sektora uspołecznionego; jaką na tym odcinku odegrać może Centrala P.P.S.?

— W wypadku, jeśli przemysłowiec wykonywujący produkcję dla odbiorcy uspołecznionego potrzebuje kredytu na produkcję, to Centrala PPS, przez której ręce przejdzie zamówienie — zaświadczy, że produkcja przeznaczona jest dla celów związanych z wykonaniem planu zbytu. Decyzja banku uzależniona będzie poza tym od innych okoliczności, całkiem indywidualnych, np. własnych środków obrotowych przedsiębiorcy.

— Czy prócz kredytu bankowego produkcyjnego przedsiębiorca, — że tak powiem — „podopieczny” Centrali — korzystać może z innego rodzaju kredytu bankowego?

— Tak, z kredytu zaliczkowego na inkaso, który umożliwi producentowi otrzymanie zaliczki sporej, nawet, np. 10% wartości towaru postawionego do dyspozycji odbiorcy uspołecznionego, za-

nim przelew wpłynie na jego konto, co ma olbrzymie znaczenie z uwagi na wzmiankowaną wyżej ciasnotę pieniądza producentów.

— Czy przelewy trwają rzeczywiście tak długo, że aż dobrodziejstwem ma być kredyt zaliczkowy na inkaso?

— Proszę Pana, przelewy wszędzie na świecie nie są najszybszą formą zapłaty, u nas więc także. Niewątpliwie dokonywanie przelewów powinno być przyspieszone, ale sama technika przelewów nigdy nie dojdzie do ideału, nawet jeśli Centrale Pryw. Przem. włączone będą do tzw. automatyzmu inkasowego.

— Nie chcę zabierać Panu Prezesowi więcej czasu, proszę więc o odpowiedź na ostatnie pytanie: czy Pan Prezes liczy na rozwój prac Centrali?

— Niewątpliwie tak. Centrale są logicznym powiązaniem prywatnej produkcji z narodowym planem gospodarczym, cieszą się poparciem władz nadrzędnych, no i — miejmy nadzieję — znajdują coraz szersze zrozumienie u przemysłowców, oraz ułożą sobie dobrze współpracę z uspołecznionymi odbiorcami.

×
Dziękujemy Prezesowi K. Tarasiewiczowi, za udzielenie wywiadu, który w sposób żywy i bezpośredni wprowadza naszych Czytelników w problematykę, zadania, trudności i metody pracy nowopowstałej CPPS.

Jedna z wielu...

Fabryka Cukrów i Czekolady

Poświęcając ten numer OTG prywatnemu przemysłowi spożywczemu — zamieszczamy opis wizyty przedstawiciela OTG — w przypadkowo wybranym, najniższym ogniwie tego przemysłu — w fabryce cukrów i czekolady.



Drażciarki

Foto eug — OTG

Fabryka cukrów i czekolady „Czesław Twarowski i S-ka” założona w 1902 roku (za parę lat „złote gody” — poczekamy!) mieści się w Warszawie przy ul. Stalowej 87. Jest to niewielki, lecz czysto urządzone zakład wytwórczy! Zatrudnia przeciętnie 40 osób. Roczna produkcja wynosi około 120 ton. Fabryka ta interesuje nas dlatego, że produkcja takich właśnie drobnych zakładów stanowi o globalnej sumie produkcji przemysłu spożywczego, sumie, jak to wynika z artykułów problemowych tego numeru OTG, dosyć poważnej i mającej znaczenie dla naszego życia gospodarczego!

Ale wracajmy do naszej „słodkiej” wytwórni! Ze jest słodka, to czuć na terenie posesji. Z urządzeniami i produkcją tej

„słodkiej” wytwórni zapoznaje nas kierownik techniczny ob. Eyniewski. Produkcja jest raczej prosta! Na elektrycznym piecu podgrzewa się gęstą masę (cukier i syrop) na karmel, który potem ugniata się na „ciasto” — na odpowiednim stole chłodzonym wodą, by przepuszczając je przez specjalne maszyny otrzymywać różnorodne cukierki: np. dropsy, drażetki, itp. Rzecz jasna, że w zależności od gatunku do masy dodaje się odpowiednie „smaki”.

Wytwórnia jest urządzona w ten sposób, że każdy z pokoiów stanowi jakby samodzielny oddział. Wyroby poszczególnych „oddziałów” spotykają się w wspólnej zawijalni i paczkarni, gdzie niebawem zwinne paluszki kilkunastu pracowników — obwijają je (po circa 5 kg na godzinę!) w odpowiednie opakowania i szykują do drogi w świat dla... wybaczcie mi ten zwrot... dzieci od lat pięciu do dziewięćdziesięciu... Ta wysyłka idzie trochę opornie bo 1) kiepskie są opakowania a 2) brak bednarzy i skrzynki, nolens volens, trzeba zabijać gwoździemi. Sprawa ta ma niewątpliwie znaczenie, jeżeli uwzględni się, że produkcja idzie prawie całkowicie na prowincję. Oprawdazający nas ob. Eyniewski, wzdychając, że notujemy te przecież drobne trudności, gorliwie zaznacza „że zarząd wezwał kimi siłami stara się zaspokoić wymagania konsumentów”. Wierzmy mu na słowo — może i dlatego, że jako dziennikarze cokolwiek wiemy o wpływie takiego „starcia” na tzw. zbyty!

Na górnym piętrze wytwórni w sali, gdzie są umieszczone kotły do drażetowania, poznajemy się z młodą obywatelką Lucyną Purchałą. Ta młoda dziewczyna, pracuje w tej firmie dwa lata, a w cukiernictwie w ogóle — siedem. Słowem — słodkie życie! Jest ona sekretarzem niejescowej komórki PZPR. Opowiada nam, że większość pracowników należy do Partii. Warunki pracy określa na dobre. Normy pracy i płacy (wynagrodzenie i dodatki) — zgodnie z układem zbiorowym. Warunki higieniczne odpowiednie. Akcja socjalna rozwija się pomyślnie, bo np. pracownicy mający obecnie urlopy pojechali na wczas. Również rozwija się akcja kulturalno-

społeczna, jak akademie, zebrania, narady, które odbywają się w sali ozdobionej portretami polskich mężów stanu. Stosunki z kierownictwem fabryki układają się dobrze, nie było „nigdy powodu do narzekania”.

Wytwórnia ucierpiała poważnie w czasie wojny. Maszyny i urządzenia były całkowicie zniszczone, tak, że mimo dużego wysiłku włożonego w odbudowę i inwesty-



Tu się zawija cukierki

Foto eug — OTG

cje jest jeszcze kilka maszyn, których nie można naprawić. Ponadto stoją chwilowo nieczynne maszyny do wyrobu czekolady z braku ziarna i masła kakaowego. Ale to już inny rozdział. To sprawa surowców, których odczuwa się częściowy brak (np. olejk). (e. w.)

ZAGADNIENIA OGÓLNE

REJESTRACJA

prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i usługowych
od 10 września do 10 października 1949 r.

Pismem z dnia 22 sierpnia br. DP5/01/111/49 skierowanemu do Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie jako koordynującej, Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego zarządziła przeprowadzenie przez wszystkie Izby Przemysłowo-Handlowe — z wyjątkiem tych, które w bieżącym roku już to wykonały — akcji rejestracji prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i usługowych, w terminie od 10 września do 10 października br. przy pomocy Zrzeszeń Kupieckich.

Obowiązkowi rejestracji podlegają wszystkie prywatne przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe i usługowe na terenie całej Rzeczypospolitej Polskiej bez względu na to, czy były już rejestrowane w roku ubiegłym.

Rejestrację przedsiębiorstw w miastach będących siedzibami Izb Przemysłowo-Handlowych przeprowadzą Izby Przemysłowo-Handlowe, w innych zaś miejscowościach Zrzeszenia Kupieckie.

Przy rejestracji należy okazać: a) uprawnienia przemysłowe (potwierdzenie zgłoszenia, potwierdzenie odbioru lub koncesję), b) kartę rejestracyjną na rok 1949, a ponadto kupcy rejestrowi winni okazać c) wyciąg z rejestru handlowego.

Przy rejestracji pobierane będą opłaty manipulacyjne w wysokości ustalonej przez Państwową Komisję Planowania Gospodarczego.

Rejestracja będzie ogłoszona przez rozplakatowanie odpowiednich obwieszeń.

Na właścicieli przedsiębiorstw, którzy nie dopełnią obowiązku rejestracji w obowiązującym terminie zostanie nałożona kara porządkowa do wysokości 15.000 zł.

O komiwojażerach i agentach handlowych

Dziedzina zbierania zamówień na towary sposobem okrężnym na rzecz przedsiębiorstwa ze stałą siedzibą (np. wytwórni, hurtowni), jak również skupu tym sposobem towarów dla potrzeb przedsiębiorstwa (np. wytwórni) u kupców, wytwórców lub w miejscach publicznej sprzedaży, jest ze stanowiska uprawnienia administracyjnego unormowana w rozp. Prez. Rz. z dnia 7.6.1927 roku o prawie przemysłowym (w międzyczasie kilkakrotnie znowelizowanym).

Rozporządzenie to postanawia mianowicie, że przemysłowiec (kupiec) ma prawo nawet sposobem okrężnym osobiście lub przez swych pracowników (pełnomocników handlowych, komiwojażerów):

- 1) zbierać zamówienia na swe towary u kupców i wytwórców, w których przedsiębiorstwie towary odnośnego rodzaju mają zastosowanie,
- 2) skupować dla potrzeb swego przemysłu (handlu) towary u kupców, wytwórców lub w miejscach publicznej sprzedaży (np. na targowiskach).

Jeżeli zbieraniem zamówień w powyższy sposób trudni się przedsiębiorca osobiście, to na te czynności nie jest wymagane żadne specjalne uprawnienie; przedsiębiorca w razie potrzeby legitymuje się uprawnieniami, odnoszącymi się do jego stałej placówki gospodarczej, a więc np. wytwórni lub hurtowni. Gdyby natomiast przedsiębiorca chciał te czynności wykonywać za po-

średnictwem osób trzecich, to te osoby muszą uzyskać odpowiednie uprawnienie w formie warunków określonych w rozporządzeniu ministerialnym z dnia 28.11.1927 r. (Dz. Ust. z 1927 r. Nr. 111, poz. 944, z 1931 r. Nr. 51, poz. 429 i z 1938 r. Nr. 18, poz. 142).

Istnieją dwie kategorie osób trzecich, przy pomocy których przedsiębiorca zbiera zamówienia na swe towary względnie skupuje towary dla potrzeb swego przedsiębiorstwa w powyższy sposób, a mianowicie:

- 1) pracownicy danego przedsiębiorstwa,
- 2) agenci handlowi.

Pierwszych nazywamy także pełnomocnikami, komiwojażerami, podróżującymi itd., drugich zaś agentami.

Pierwsi otrzymują uprawnienie do zbierania zamówień względnie skupu towarów w formie książeczki, wydanej przez władzę przemysłową I instancji na wniosek danego przedsiębiorcy. Legitymacja taka, której wzór jest załączony do omawianego rozporządzenia ministerialnego zwie się „legitymacją komiwojażera”. Dla drugich rozporządzenie przewiduje legitymację innego rodzaju, mianowicie „legitymację samodzielnego agenta handlowego”. Wydaje ją również władza przemysłowa I instancji, lecz nie na wniosek dającego zlecenie na zbieranie zamówień, a na wniosek samego agenta, przy czym do wydania legitymacji jest właściwą tą władzą, w której okręgu agent ma swą siedzibę.

Wytwórnia Esencji Spożywczych

Dr P. DULL i Mgr H. LOPIEŃSKA

Warszawa, Pańska 69

poleca:

ESENCJE do ciast, lemoniad
i wyrobów cukierniczych

WYTWÓRNIĄ WIN I PRZETWORÓW OWOCOWYCH

J. PRUSZKOWSKI

WARSZAWA, ul. Wielicka Nr 37, tel. 447-55

Kto jest komiwojażerem a kto samodzielnym agentem handlowym? Jakie kryteria różniące obowiązują co do pośredników jednej i drugiej kategorii? Kwestia ta jest od szeregu miesięcy przedmiotem sporu i dyskusji wśród zainteresowanych, a to w związku z nowym ustawodawstwem podatkowym, które rzekomo wprowadziło pewne zasadnicze zmiany pojęciowe. Na podstawie zaś tych rzekomych zmian liczni agenci handlowi zwracają się do władz przemysłowych o zamiarę swych dotychczasowych legitymacji „samodzielnego agenta handlowego” na legitymację „komiwojażera”.

O zaliczeniu omawianych pośredników do komiwojażerów (czyli pracowników) czy do samodzielnych agentów handlowych nie decyduje sama nazwa spełnianych funkcji, lecz jedynie i wyłącznie stosunek pośrednika do firmy zleceniodawczej. W zasadzie przyjmuje się, że osoba, zbierająca zamówienia na podstawie umowy o pracę otrzymująca wynagrodzenie w postaci stałej pensji, jest pracownikiem firmy, otrzymuje zatem na zbieranie zamówień legitymację komiwojażera, a nie legitymację samodzielnego agenta handlowego. Niekiedy firma zleceniodawcza, chcąc swego „podróżującego” zachęcić do intensywniejszego wykonywania swych czynności pośredniczących, dopłaca mu do takiej pensji pewną niewielką prowizję, okoliczność taka jednak nie wpływa na stosunek prawny pośrednika do zleceniodawcy, tzn. że pośrednik jest nadal pracownikiem firmy, a nie samodzielnym agentem handlowym.

Jeśli natomiast stosunek prawny pośrednika do zleceniodawcy opiera się na umowie, mocą której pośrednik podejmuje się sta-

tego zbierania zamówień tylko za prowizją, to umowa tego rodzaju nie jest umową o pracę, lecz umową agencyjną; pośrednik działający na podstawie takiej umowy nie jest pracownikiem firmy zleceniodawczej (komiwojażerem), lecz samodzielnym kupcem (art. 568 k. h.). Taka osoba otrzymuje na zbieranie zamówień uprawnienie w formie „legitymacji samodzielnego agenta handlowego”.

W. G.

Zatwierdzanie umów z zagranicą

Komisja Dewizowa przypomina, że stosownie do obowiązujących przepisów dewizowych przedsiębiorstwa i instytucje krajowe obowiązane są przedkładać Komisji Dewizowej do zatwierdzenia wszelkie projekty umów oraz kontraktów — przed ich zawarciem — z których wynikałyby następnie zobowiązania bądź też wobec zagranicy, bądź to dla osób będących cudzoziemcami w rozumieniu polskich przepisów dewizowych. Przepisy te odnoszą się między innymi również do umów mających być zawartymi z obywatelami polskimi o przedstawicielstwa zagranicą

Przepisów powyższych należy ściśle przestrzegać pod groźbą represji karnych za przekroczenia dewizowe. (Gr.)

PRZEMYSŁ I ZRZESZENIA PRZEMYSŁOWE

Z działalności pryw. przemi. fermentacyjnego

Produkcja prywatnego przemysłu fermentacyjnego nie stanowi głównych fundamentów w odbudowie Polski, a reprezentująca jedynie mały wycinek na niwie gospodarczej, przyezynia się do jej odbudowy, stanowiąc przez zaspakajanie potrzeb obywateli o zamożności i kulturze kraju.

Poniższa tabela wytwórczości prywatnego przemysłu fermentacyjnego ilustruje produkcję w pierwszym półroczu 1949 r.

Artykuł	jedn. miary	ilość	wartość w tys. zł
Piwo	hl.	55.436	222.216
Wina i miody	hl.	32.379	924.807
Płynny owoc	kg.	13.670	3.541
Soki owocowe	kg.	48.004	14.023
Ocet	hl.	30.587	121.269
Musztarda	ton	857	107.285
Wody gazowe	hl.	230.161	863.589

Dane powyższe ilustrując produkcję pierwszego półroczu nie stanowią o zdolności produkcyjnej zakładów prywatnego przemysłu fermentacyjnego, która przedstawia potencjał o wiele wyższy dla każdej z branż.

I tak np. według ściśle określonych norm zdolności produkcyjnych branża wytwórców wina może wykonać w stosunku rocznym około 9.000.000 ltr. win i miodów. Wykonana produkcja za I półrocze stanowi zaledwie 1/3. Trudno określić co będzie wykonane w II półroczu, gdyż zatwierdzony plan produkcji wina przewiduje produkcję w stosunku rocznym 5.500.000 ltr.

Głównym zadaniem prywatnego przemysłu fermentacyjnego jest polepszenie jakości produkowanych artykułów, co znalazło wyraz w uchwałach dwóch Zrzeszeń Okręgowych — Krakowa i Warszawy — odnośnie ufundowania Instytutów Naukowo-Badawczych z odpowiednio zaopatrzonymi laboratoriami.

Konsumpcja win w Polsce wynosząca w roku bieżącym ca 0,7 litra na głowę, w porównaniu z konsumpcją krajów innych — 140 litrów na głowę — wskazuje jak wielkie pole do popisu mamy w tej dziedzinie. Jednocześnie zaznaczyć należy, że stale wzrastająca konsumpcja wina i piwa (według danych z pierwszego półroczu 1949 roku — konsumpcja piwa wyniosła 10,5 litra na głowę) spełnia wielkie zadanie społeczne w walce z alkoholizmem.

Barwienie żywności i lodu sztucznego

Konsumpcja win w Polsce wynosząca w roku bieżącym ca 0,7 litra (U. poz. 288) z dniem 21 lipca br. barwniki tłuszczowe typu dwumetylo-anilino-azo-benzenu zostały skreślone z listy barwników nieszkodliwych dla zdrowia i przeznaczonych do barwienia artykułów żywności. Od tej więc daty barwienie artykułów żywności tymi barwnikami jest zabronione.

Przy tej sposobności przypominamy postanowienia nieprzestrzegane po wojnie rozporządzenia Min. O. S. z dn. 24 maja 1934 r. o barwieniu lodu sztucznego (Dz. U. poz. 491). W myśl tych postanowień lód sztuczny, wprowadzany do sprzedaży i inego obiegu w celach spożycia, chłodzenia i konserwowania artykułów żywności oraz stosowany do tych celów we wszelkich zakładach wyrobu, uzyskiwania, przetwarzania, przechowywania, spożywania i sprzedaży artykułów żywności, musi być barwiony. Lód naturalny nie może być barwiony.

Przez nazwę lód sztuczny rozumie się lód, wytwarzany przez sztuczne oziębianie wody, nie pochodzącej z naturalnych zbiorników (stawy, jeziora, rzeki itp.) a odpowiadającej przepisom rozp. Min. O. S. i S. W. z dn. 27.8.1933 o wodzie do picia i potrzeb gospodarczych (Dz. U. poz. 562).

Do barwienia lodu sztucznego można używać jedynie barwników: „Eozyna wodna” lub „Kocceina nowa”. Ilość barwnika stosowanego do barwienia lodu sztucznego, nie może przekraczać jednego grama barwnika stuprocentowego na 250 litrów wody i nie może być mniejsza od 1 grama barwnika stuprocentowego na 350 litrów wody.

CENY I MARŻE

Siatki druciane — plecionki

Biuro Cen z dnia 19.8.1949 r., znak: C-IV-V-108/6 zatwierdziło:

Wielk. otwo- rów w mm	Sredn. drutu w mm	Cena fabr. w zł za 1 m ²	Cena detal. w zł za 1 m ²	Wielk. otwo- rów w mm	Sredn. drutu w mm	Cena fabr. w zł za 1 m ²	Cena detal. w zł za 1 m ²
10	1,2	416	495		2,8	257	306
	1,4	454	541		3,0	302	360
	1,6	536	638		3,4	401	477
	1,8	634	755	50	1,6	99	118
	2,0	735	875		1,8	108	128
20	1,4	202	240		2,0	120	143
	1,6	228	271		2,2	139	166
	1,8	285	339		2,5	167	199
	2,0	345	411		2,8	203	242
	2,2	373	444		3,0	234	278
25	1,4	165	196		3,4	293	349
	1,6	193	230		3,9	350	424
	1,8	212	252	60	1,6	84	100
	2,0	253	301		1,8	94	112
	2,2	260	309		2,0	102	122
	2,5	343	408		2,2	112	133
30	1,4	127	151		2,5	139	166
	1,6	145	173		2,8	165	196
	1,8	173	206		3,0	191	227
	2,0	207	247		3,4	235	280
	2,2	239	285		3,9	283	337
	2,5	287	342	70	1,8	84	100
	2,8	343	408		2,0	94	112
40	1,4	103	123		2,2	107	127
	1,6	120	143		2,5	120	143
	1,8	139	166		2,8	141	168
	2,0	156	186		3,0	165	197
	2,2	177	211		3,4	203	242
	2,5	216	257		3,9	251	299

Uwagi: Siatki z drutu gołego (blankowego) i siatki o szerokości poniżej 1-go metra liczy się po cenach kalkulacyjnych.

ZARZĄDZENIE OGÓLNE

Na opakowaniach fabrycznych wszystkich artykułów objętych niniejszym zarządzeniem powinna być uwidocznioma cena słowami (cena detaliczna za 1 m² zł...).

Zatwierdzone ceny obowiązują z dniem 1 września 1949 r.

Żwir pospółka

Biuro Cen, znak: C-IV-E-141/45 zatwierdziło ceny na art. F-my Henryk Pawełcki eksploatacja — sprzedaż żwiru, Nielbork, pow. Nowe Miasto n/D w wysokości:

- zł 350,— za 1 tonę żwiru pospółki do 40 m/m
- zł 435,— za 1 tonę żwiru pospółki do 18 m/m
- zł 530,— za 1 tonę żwiru pospółki od 2 do 40 m/m
- zł 630,— za 1 tonę żwiru pospółki od 2 do 18 m/m
- zł 225,— za 1 tonę żwirku od 0 do 8 m/m

loco wagon Kaluga.

W cenach powyższych mieści się narzut 5% na Centralę Przemysłu Prywatnego Mineralnego i Materiałów Budowlanych.

Artykuły Firmy „Bogatolit” i „Izolina”

Biuro Cen, znak: C-IV-B-54/42 z dnia 5.8. 1949 r.

Artykuł	Cena za 1 kg
Lakier dachowy „Or” F. „Bogatolit”	37,—
Masa dachowa „Or” F. „Bogatolit”	35,50
Opakowania F. „Izolina”	960,—
a) Balony szklane 60 l w koszach wiklin.	960,—
b) Puszki blaszane 5 kg z klatką drewnianą	130,—
c) Beczki drewniane 100 kg	1.100,—
d) Kartony	35,—
e) Skrzynki drewniane Nr 2	280,—
f) „ „ „ 3	320,—
g) „ „ „ 4	380,—
h) Klatki drewniane	155,—

Ceny na lakier oraz masę dachową obejmują 3,5% narzut na Ogólnopolskie Zrzeszenia Prywatnego Przemysłu Wytwórców Izolacji i Impregnatów Budowlanych.

Gaśnice

Biuro Cen, znak: C-IV-C-106/86 z dn. 9.8.1949 r.

Gaśnica plynowa zł 5.000,— za 1 szt., ładunek zł 530,—.

Gaśnica pianowa zł 5.000,— za 1 szt., ładunek zł 1.170,—.

Produkcji prywatnej f-my „Centrala Sprzętu Pożarniczego, Sp. z o. o.” — Łódź, ul. Roosevelta 5.

Preparaty grzybobójcze

Biuro Cen, znak: C-IV-B-54/25 z dnia 1.VIII.1949 r. zatwierdziło ceny na artykuły wytwórni „Tetra” w Warszawie.

Cena za 1 kg loco wytwórnia z opak.

Preparat do zwalczania grzyba w murze, „Tetra 3” 380,—
Preparat do zabezpieczenia drewna, „Xylamit” popularny 150,—
Preparat olejowy do impregnowania i gruntowania stolarki budowlanej, „Xylamit B” niedestylowany 195,—
Wyżej ustalone ceny obejmują 3,5% narzutu na C. H. Materiałów Budowlanych.

Ryby morskie

Biuro Cen znak: C-II-C-48/4 z dn. 26.VII.49 r.

1. śledzie bałtyckie świeże	cena hurtu		cena detalu	
	I gat.	129	155	
	II gat.	107	130	
	III gat.	85	105	
2. flądrę letnią, jesienną i zimową	I gat.	125	150	
	II gat.	105	130	
3. sprotki bałtyckie		97	120	

Ceny powyższe wchodzi w życie z dniem zatwierdzenia znak: C-II-C-48/4 z dn. 26.VII.49 r.

Śledzie i ryby świeże z połowów dalekomorskich

Biuro Cen — znak: C-II-C-48/26 z dn. 27.7.49.

Sezon śledziowy 1949 — ceny za 1 kg loco Hala Rybna:

1. śledzie świeże I ga	115,— zł
3. śledzie świeże II ga	85,— „
3. śledzie (stremlingi)	80,— „
4. makrele świeże	90,— „
5. dorsz łupacz pełny	40,— „
6. dorsz łupacz patroszony	50,— „
7. czerniak patroszony	50,— „
8. płastugi	80,— „
9. halibut, tuńczyk	140,— „
10. rekinek	10,— „

Raki

Biuro Cen, znak: C-II-C-48/35 z dn. 6.8.1949 r.

Szlachetne	Nr	cena	
		sortym. zł/kg	hurtu detalu
wyborowe powyżej 12 cm dł.	I	348,—	420,—
średnie od 10—12 cm dł.	II	303,—	370,—
małe od 9—10 cm dł.	III	273,—	330,—
drobne do 9 cm dł.	IV	228,—	280,—
Blotne			
wyborowe powyżej 13 cm dł.	II	303,—	370,—
średnie od 11—13 cm dł.	III	273,—	330,—
małe od 9—11 cm dł.	IV	228,—	280,—
drobne do 9 cm dł.	V	197,—	240,—
Pręgowane			
średnie powyżej 10 cm dł.	IV	228,—	280,—
małe od 9—10 cm dł.	V	197,—	240,—
drobne do 9 cm dł.	VI	167,—	210,—

Musztarda

Biuro Cen, znak: C-IV-A-25/16 z dnia 13.8.1949 r. wyjaśnia, że na opakowaniach musztardy winna być umieszczona cena ustalona za musztardę w danym opakowaniu za 1 szklanek względnie słoik, oraz waga netto.

Zaprawy do konserw

Biuro Cen, znak: C-IV-A-20/8 z dnia 27.7.1949 r.
 Produkcja firmy „Luba” w/g receptury: Kwas benzoesowy
 19,45 jednostek. Cukier pudrowy 5,55 jednostek.
 Cena za 1 tor. wagi 2,5 gr.: fabr. — 6,50, hurt. — 7,20,
 detal. — 9,—.

Robocizna i kosz y konfekcji

Biuro Cen, znak: C-IV-D-125/11 z dn. 23 maja 1949 r.
 Wysokości robocizny i kosztów wytwarzania (poz. Nr 3 wzoru
 kalkulacji) dla konfekcji produkowanej przez prywatny przemysł
 konfekcyjny.

Lp.	Artykuł	Cena w zł
1.	Biustonosz jedwabny	90,—
2.	Pasek „Warszawski” damski	270,—
3.	„ „ „Uczniowski” damski	140,—
4.	„ „ „Sportowy” damski	190,—
5.	Biustonosze półkoronka	145,—
6.	„ „ z koronki	165,—
7.	„ „ atłasowe	90,—
8.	Reformy damskie z dzianiny	85,—
9.	Jedna para szelek chłopcych	45,—
10.	Kołnierze sztywne (1 tuzin)	490,—
11.	Koszula męska nocna B. 475	205,—
12.	Kurtka rzeźnicza TE-WU	300,—
13.	Kitel rzeźniczy TE-WU	400,—
14.	Opalacz dwuczęściowy (biustonosz + sorty)	300,—
15.	Koszula chłopięca biała	180,—
16.	Czapka rzeźnicza — cukiernicza	40,—
17.	Czepek ochronny damski	40,—
18.	Podglówek z tkaniny papierowej	14,—
19.	Siennik z tkaniny papierowej	85,—
20.	Krawat jedwabny	75,—
21.	Parasol damski bez pochwy (jedwabny)	635,—
22.	Parasol damski z pochewką (jedwabny)	767,—
23.	Parasol męski (jedwabny)	767,—
24.	Podwiązki męskie (1 para)	51,—
25.	Szelki gumowe z kolicami ze skóry niesztancowanej	40,—
26.	Spodnie z drelachu białego B. 1654	365,—
27.	Torba damska kopertowa z dermatoidu	420,—
28.	Torba damska okrągła z dermatoidu	440,—
29.	Torba damska kantowa z ceraty	198,—
30.	Pinetki dzieciinne skórkowe	272,—
31.	Pinetki dzieciinne filcowe	148,—
32.	Pinetki dzieciinne haftowane	356,—
33.	Kitel męski z tkaniny B. 105	276,—
34.	Ubranie dziecięce wełniane	900,—
35.	Naręczawki męskie gumowe	24,—
36.	Plaszcz lekarski tkanina B. 1896	279,—
37.	Zabot oficerski	45,—
38.	Ubranko harcerskie komplet B. 105	456,—
39.	Pasek do spodni z taśmy żaluzyjnej	46,—
40.	Koszula męska wizytowa z kołnierzem zapa- sowym i przelozonymi mankietami	245,—
41.	Czapka cyklistówka wełna 0%	112,—
42.	Obuwie damskie „meblowe”, spody drewnia- ne, wierzchy filcowe	865,—

Wchodzi w życie z dniem ogłoszenia, t. j. z dn. 9.8.1949 r.

Zysk brutto na sztucznej bi uterę czeską

Biuro Cen, znak: C-II-A-29/50 z dnia 1.VIII.1949 r. wyjaśniło,
 że w obrotach handlowych sztuczna biuterią czeską należy stosowa-
 wać dopuszczalne wysokości zysku brutto jak na guziki i pokrewne,
 t. j. 10% dla hurtu i 30% dla detalu (Wykaz B Nr 11 z dnia
 1.II.1949 r. ogłoszony w Monitorze Polskim Nr B-12 z dnia
 19.II.1949 r.).

Cennik łożysk tocnych

Nakładem biura łożysk tocnych ukazał się obowiązujący od dn.
 1.VIII.1949 r. cennik detaliczny łożysk tocnych, a którego brak
 odczuwał rynek powojenny.

Nowowydany cennik wskazuje pozytywne osiągnięcia w dzie-
 dzinie stabilizacji cen krajowych. Będzie niezbędny przy sporzą-
 dzaniu planów zapotrzebowania i zamówień. Podane ceny należy
 rozumieć jako ceny brutto, franco stacja odbiorcza wraz z opa-
 kowaniem.

Cennik obejmuje:
 łożyska kulkowe wahlwe, łożyska kulkowe jednorzędowe, jedno-
 rzędowe skośne, dwurzędowe skośne, o rolkach barykowych, cy-

lindrycznych, stożkowych, osiowe jednokierunkowe, dwukierun-
 kowe itd.

Podaje się:

- a) oznaczenia łożyska obowiązujące i jednoznacznie określają-
 ce konstrukcję, serię i wielkość, łożyska oznaczone skrótami
 I.S.O. i R.I.V.,
- b) wymiary zasadnicze łożyska,
- c) wagę łożyska,
- d) konstrukcję łożyska.

Koszty transportowe

W sprawie kosztów transportu przy wysyłce towaru na zlecenie
 hurtownika, bezpośrednio od producenta do detalisty, Biuro Cen,
 znak: C-II-O-41/11 z dnia 8.8.1949 r. wyjaśniło:

Wobec tego, że marża hurtownika ustalona została w założeniu,
 że towar będzie dostarczony przez producenta franco stacja odbi-
 orcza hurtownika, a w rzeczywistości producent liczy cenę loco
 magazyn fabryczny, hurtownik ma prawo przy wysyłce towaru
 na jego zlecenie bezpośrednio od producenta do detalisty — ża-
 dać od producenta zwrotu tych kosztów transportu, które poniósł-
 by producent przesyłając towar ze swojego magazynu fabrycz-
 nego do stacji odbiorczej hurtownika.

Od detalisty natomiast może hurtownik żądać zwrotu tych ko-
 szków transportu, które musiałby ponieść detalista, odbierając to-
 war w magazynie hurtownika, gdyż marża zarobkowa dla detalisty
 obejmuje wszelkie koszty transportu związane z dostawą od punktu
 hurtowego zbytu do miejsca sprzedaży detalicznej.

Rozliczenie między hurtownikiem a producentem i detalistą z ty-
 tułu poniesionych kosztów transportu przy wysyłce towaru tran-
 zytem — może nastąpić w drodze porozumienia między zaintereso-
 wanyymi co do wysokości udziału producenta i detalisty w ponie-
 sionych przez hurtownika kosztach przewozu towaru, wysłanego
 od producenta bezpośrednio do detalisty.

Spór: dostawca i odbiorca

Biuro Cen M. H. W. podało, że żądane autorytatywne wyjaś-
 nienie odnośnie rozstrzygnięcia sporu między zamawiającym, a do-
 stawcą, przekracza kompetencje Biura Cen Ministerstwa Handlu
 Wewnętrzznego z następujących powodów:

- 1) Biuro Cen Ministerstwa Handlu Wewnętrzznego zatwierdza
 ceny dostaw na podstawie cen materiałów i stawek robociz-
 ny, aktualnych dla tego okresu, w którym zamawiający prze-
 słał Biuru Cen odnośne ceny do zatwierdzenia. Ceny zat-
 wierdzone przez Biuro Cen nie mogą przeto działać wstecz,
 t. j. na okres, w którym koszty materiałów i robocizny były
 inne, względnie w którym dostawca mógł korzystać z za-
 liczek na poczet umowy, kompensujących mu wzrost tych
 kosztów,
- 2) Instytucja z sektora państwowego, jako strona zamawiają-
 ca musi przy zatwierdzeniu przetargów i ofert, dysponować
 znajomością aktualnych cen materiałów i stawek robocizny.
- 3) Biuro Cen Ministerstw Handlu Wewnętrzznego zatwierdzi-
 ło nowe ceny w dniu 27.XI.1948 r., wychodząc z cen mate-
 rialów i stawek robocizny, aktualnych w owym czasie; nie
 jest natomiast uprawnione do wyjaśnienia prawnych poszcze-
 gólnych postanowień umowy zawartej z firmą z r. 1946,
 a w związku z tym nie może wyjaśnić, czy i o ile od momen-
 tu zawarcia umowy zaszły zmiany w kształtowaniu się po-
 szczególnych elementów pierwotnej i zatwierdzonej w 1948 r.
 kalkulacji kosztów własnych dostawcy.

Kwestia zmiany cen, o którą to zmianę ubiega się firma ma
 charakter sporu sądowego cywilnego i jako taka, — winna być
 rozstrzygnięta w drodze ustalenia sądowego.

Nowości!!

**Niezbędne dla każdego przedsiębiorstwa
 KSIĄZKI**

„Ustalanie Cen Produkcyjnych“

w opracowaniu mgr. W. Ławrynowicza i mgr. S. Janickiego

„Nowe przepisy podatkowe“

adw. L. Grabowskiego

patrz ostatnia strona

Alfabetyczny wykaz towarów branży piernicznej

Biuro cen zatwierdziło wykaz towarów branży piernicznej z ustaloną wysokością zysku brutto (marżą narzutową), dopuszczalną w obrotach handlowych hurtowych i detalicznych, opracowany przez Ogólnopolski Związek Zrzeszeń Kupców Branży Piernicznej na podstawie obowiązujących wykazów.

Na artykułach produkcji niepaństwowej wysokości zysku brutto dla hurtowników są ustalone w założeniu, że towar zostanie przesłany franco stacja odbiorcza hurtownika.

Dopuszczalne wysokości zysku brutto dla detalisty obejmują wszelkie koszty transportu, związane z dostawą towaru do miejsca detalicznej sprzedaży. Jednakże w odniesieniu do ceny detalicznej na artykuły tekturowe i kartonowe (obliczonej na podstawie ceny zakupu powiększonej o dopuszczalny zysk brutto) wolno doliczać koszty transportu od stacji kolejowej, położonej najbliżej miejsca przeznaczenia do miejscowości, w której jest położone przedsiębiorstwo handlu detalicznego — o ile odległość między stacją kolejową, a miejscowością przekracza 3 km.

Dla ustalenia wysokości kosztów transportu w powyższych wypadkach właściwymi są: dla miast, będących siedzibą komisji cenikowych przy starostwach te komisje, dla pozostałych gmin wiejskich i miejskich odpowiednio zarządy gminne względnie miejskie.

(wykaz dotyczy wyłącznie artykułów produkcji prywatnego przemysłu).

L. p.	Artykuł	hurt	detal
28	Gry towarzyskie (flirt, Piotruś itp.)	16	27
29	Godła państwowe papierowe	16	27
30	Gumy do wycierania	16	27
31	Grafiony do kreśleń		30
32	Grafity do autom. ołówkowych	16	27
33	Jeżdźce kartotekowe	17	19
34	Kalendarze oprawne w płótno, skórę itp.	20	30
35	Kalka przebitkowa, maszynowa i ołówkowa	16	27
36	Kalka kreślarska papierowa	16	27
37	Kalka kreślarska pap. płóc., milim. poch. zagranicznego	20	30
38	Kalamarze szklane w podstawach szkolne, biurowe	16	27
39	Kalamarze galanteryjne (kryształ., marmurowe, metalowe)	20	30
40	Kartony wszelkiego rodzaju	16	27
41	Kartoniki zaproszeniowe zwykłe	16	27
42	Kartoniki zaproszeniowe ozdobne (czerpane, złożone itp.)	20	30
43	Kartoteki	16	27
44	Kasety malarskie	16	27
45	Kątomierze szkolne	16	27
46	Kątomierze precyzyjne kreślarskie		30
47	Klasery i kopertniki do listów tekturowe, drewniane i druciane	16	27
48	Klasery i kopertniki galanteryjne (na marmurze z metalu)	20	30
49	Kleje wszelkiego rodzaju	18	25
50	Klipsy do ołówków i papierów zwykłe	17	19
51	Klipsy do wiecznych piór i wiecznych ołówków w wykon. ozdobnym	20	30
52	Klisze do powielaczy	16	27
53	Kolooprawy kartonowe, preszpan., półpłótno	16	27
54	Kolooprawy płócienne, dermatoid., skóra	20	30
55	Koronki papierowe	16	27
56	Koperty wszelkiego rodzaju i formatu	16	27
57	Koperty papeteryjne, zaproszeniowe, do biletów	20	30
58	Kopialy ołówkowe	16	27
59	Korytka do piór i ołówków biurowe	16	27
60	Korytka do piór i ołówków galanteryjne	20	30
61	Kosze wiklinowe do papierów i odpadków	16	27
62	Kosze introligatorskie do papierów i odpadków	16	27
63	Kozły do rysownic	16	27
64	Kreda biała i kolorowa	16	27
65	Kredki szkolne w oprawie i bez oprawy	16	27
66	Kredki artyst., technicz. i do celów specjalnych, w oprawie i bez oprawy pochodz. zagranicznego	20	30
67	Krepiny	16	27
68	Krzywki wszelkiego rodzaju		30
69	Krzywomierze		30
70	Kalkomania (odbijanki)	16	27
71	Książki biurowe, buchalteryjne	16	27
72	Książki pamiątkowe, złote księgi	20	30
73	Kwitariusze wszelkiego rodzaju	18	27
74	Laki, paki	16	27
75	Liczydła szkolne i biurowe	16	27
76	Linie drewniane	16	27

(d. c. n.)

Nowość !!!

ważne dla wszystkich Zrzeszeń Kupieckich, przedsiębiorstw handlowych i usługowych

„KLASYFIKACJA BRANŻOWA”

Nomenklatura towarowa wprowadzona w życie przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego z dn. 1 września 1949 jako obowiązujące wszystkie urzędy, przedsiębiorstwa handlowe i usługowe, jak również instytucje gospodarcze.

Do nabycia w księgarniach oraz w Gospodarczym Instytucie Wydawniczym **Cena zł 160**
Izb Przemysłowo - Handlowych i rady Naczelnej Zrzeszeń Kupieckich R. P.

Warszawa, ul. Flory 3

Konto w P.K.O. Nr I-5001

USTAWODAWSTWO GOSPODARCZO-SKARBOWE

Nowa tabela opłat skarbowych

Ogłoszona została w Dzienniku Ustaw Nr 42, poz. 310 (nowa tabela opłat skarbowych) tak zwanych popularnie opłat stemplowych.

Ze względu na to, że tabela ta jest bardzo obszerna — odsyłamy zainteresowanych do Dziennika Ustaw. Poniżej podajemy jedynie wyciąg z tej tabeli odnośnie opłat skarbowych najczęściej spotykanych w codziennym życiu każdego przedsiębiorstwa przemysłowego, czy handlowego. Dla łatwiejszego zorientowania czytelników podajemy w pierwszej rubryce dotychczasową wysokość opłaty, a w drugiej rubryce nową wysokość opłaty:

Przedmiot opłaty	Dawna opłata	Nowa opłata
Podania wnoszone do władz i urzędów państwowych — we wszystkich wypadkach	50 zł	50 zł
Podania w sprawie danin publicznych	30 zł	50 zł
Podania o zezwolenie na założenie i prowadzenie przedsiębiorstwa	500 zł	2.000 zł
Podania o zezwolenie na założenie i prowadzenie przedsiębiorstwa, lub zmianę w urzędzeniu przedsiębiorstwa, jeżeli obowiązujący przepis wymaga oględzin na miejscu przed załatwieniem podania	1.000 zł	3.000 zł
Załącznik do podania	5 zł	10 zł
Zezwolenie na stałe prowadzenie przedsiębiorstwa gastronomicznego:		
a) w miastach liczących ponad 75.000 mieszkańców:		
zatrudniających nie więcej niż 3 osoby łącznie z właścicielem i czł. rodziny	15.000 zł	50.000 zł
zatrudniających więcej osób	50.000 zł	150.000 zł
b) w innych miejscowościach:		
zatrudniających nie więcej niż 3 osoby łącznie z właścicielem i czł. rodziny	2.500 zł	10.000 zł
zatrudniających większą ilość osób	5.000 zł	30.000 zł
Zezwolenie na przedłużenie godzin wstępu do lokalu gastronomicznego	5.000 zł	15.000 zł
Pełnomocnictwo upoważniające do zastępstwa przed sądem	25 zł	100 zł
inne pełnomocnictwa	50 zł	300 zł
Poręka		
a) bez względu na ilość poręczycieli	50 zł	300 zł
b) udzielana za zobowiązanie nie podlegające podatkowi od nabycia praw majątkowych	10 zł	100 zł

Przechowanie

przyjęcie na przechowanie rzeczy ruchomych bez względu na ich wartość:

a) papierów wartościowych przez instytucje kredytowe	200 zł	60 zł
b) innych rzeczy przez osobę trudniącą się zawodowo przechowywaniem rzeczy cudzych	200 zł	600 zł

List przewozowy

przy przesyłkach kolejowych, należących do kategorii przesyłek drobnych oraz przy przesyłkach niekolejowych od każdego arkusza

10 zł 20 zł

przy przesyłkach kolejowych, nie należących do kategorii przesyłek drobnych od każdego arkusza

50 zł 100 zł

Jak powiedziano już wyżej, powyższa tabela nie stanowi pełnego wykazu wprowadzonych w zakresie opłat skarbowych zmian. Obejmuje ona jedynie najczęściej spotykane opłaty.

Nowe opłaty skarbowe obowiązują od dnia 20.VII.1949 r.

(Gr.)

Obrot bezgotówkowy

Przepisy nowego dekretu o obrocie bezgotówkowym weszły w życie w dniu 15 sierpnia 1949 roku. Główne zasady tego dekretu były omówione w naszym piśmie w dwóch artykułach, które się ukazały w nr 16 i 17 OTG.

Obecnie mamy do zanotowania, że ukazało się rozporządzenie wykonawcze do powyżej omawianego dekretu, które określiło:

a) górną granicę pogotowia kasowego

b) górną granicę gotówkowych drobnych wpłat i wypłat.

Górna granica pogotowia kasowego określona została na sumę 100.000 zł. Przypominamy, że do przestrzegania przepisów o górnej granicy pogotowia kasowego jeśli chodzi o prywatne przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe są obowiązane tylko te przedsiębiorstwa, które korzystają z kredytów bankowych i tylko wówczas, jeżeli bank kredytujący postawi takie żądanie. Uczestnicy obrotu bezgotówkowego, należący do sektora prywatnego nie są natomiast obowiązani do przestrzegania przepisów o górnej granicy pogotowia kasowego, jeżeli nie korzystają z kredytu bankowego.

Górna granica drobnych wpłat i wypłat, które mogą być uskuteczniczone nawet między uczestnikami obrotu bezgotówkowego w rozrachunku gotówkowym określona została na 30.000 zł. Oczywiście sztuczne rozdrabnianie wpłat względnie wypłat celem zmniejszenia poszczególnych wpłat lub wypłat do sum mniejszych niż 30.000 zł. będzie uważana za przekroczenie przepisów o obrocie bezgotówkowym. (Gr.)

Wyjaśnienia do ustawy o podatku od wynagrodzeń

Ukazał się okólnik Ministerstwa Skarbu z dnia 11 lipca 1949, zawierający cały szereg wyjaśnień w sprawie stosowania przepisów ustawy o podatku od wynagrodzeń. Poniżej podajemy te wyjaśnienia w części, która dotyczy przemysłowców i kupców:

1) Jednym z warunków opodatkowania podatkiem od wynagrodzeń sum otrzymanych przez osoby, które zobowiązały się do wykonania dzieła lub do wykonania czynności na zlecenie jest to, aby takie umowy nie były wykonywane, jak powiada ustawa „w ramach przedsiębiorstwa”.

Intencją tego przepisu jest, aby objąć podatkiem od wynagrodzeń wynagrodzenia tych osób, których sposób pozyskiwania przychodów nie powoduje obowiązku wykupienia karty rejestracyjnej. Z powyższego wynika, że intencją ustawodawcy było, aby wynagrodzenie osoby, na której ciąży obowiązek uzyskania karty

rejestracyjnej nie było objęte podatkiem od wynagrodzeń. W szczególności dotyczy to także zajęć zawodowych.

2) Jednym z warunków przyznania zniżki rodzinnej w zakresie podatku od wynagrodzeń jest to, aby wynagrodzenie podatnika nie przekroczyło górnej granicy, oznaczonej w ustawie, a mianowicie przy wypłacie miesięcznej 30.000 zł, przy wypłacie tygodniowej 6.920 zł i przy wypłacie dziennej 1.200 zł. Okólnik przypomina, że miarodajne tu jest wynagrodzenie należne za dany okres a nie wynagrodzenie faktycznie wypłacone w danym okresie. Ustawa uzależnia przyznanie zniżki rodzinnej od tego, aby należne (a nie wypłacone) wynagrodzenie za dany okres nie przekraczało podanych wyżej górnych granic. Zasada ta ma zastosowanie również wówczas, gdy w danym okresie wypłaty następuje częściowa wypłata wynagrodzenia. Zasada ta na przykładzie wy-

gląda w sposób następujący: Pracownik otrzymujący wynagrodzenie 25.000 zł miesięcznie, żonaty, mający na utrzymaniu czworo dzieci, korzysta z ulgi rodzinnej. Otrzymał on np. w kwietniu na poczet swego miesięcznego wynagrodzenia kwotę 15.000 zł, a w miesiącu maju resztę swego wynagrodzenia za kwiecień, czyli 10.000 zł i wynagrodzenie za maj 25.000 zł, czyli razem wypłacono mu w maju sumę 35.000 zł. Ulga rodzinna należy się jednak jak wiadomo tylko wówczas, jeżeli wynagrodzenie płatne miesięcznie nie przekracza kwoty 35.000 zł. W danym jednak wypadku, mimo, że pracownik otrzymał w maju kwotę 35.000 zł ulga rodzinna mu się należy, ponieważ wypłata tej kwoty 35.000 zł dotyczyła dwóch okresów wypłaty, a w żadnym z tych okresów wynagrodzenie podatnika nie przekroczyło kwoty 30.000 zł.

3) Jednym z warunków przyznania zniżki rodzinnej w zakresie podatku od wynagrodzeń jest to, aby podatnik podatku od wynagrodzeń nie był w okresie wypłaty wynagrodzenia podatnikiem podatku dochodowego. Za podatnika podatku dochodowego uważa się osobę obowiązującą do uiszczenia w danym roku podatkowym miesięcznych zaliczek na podatek dochodowy. Osobę taką uważa się za podatnika podatku dochodowego nawet wówczas, gdyby w poszczególnym okresie miesięcznym nie była obowiązana do uiszczenia zaliczki na podatek dochodowy. W myśl ustawy o podatku od wynagrodzeń, gdy mąż jest podatnikiem w podatku dochodowym, albo gdy oboje małżonkowie otrzymują wynagrodzenie — żonie zniżka nie przysługuje. Tak samo, gdy żona jest podatnikiem w podatku dochodowym — mężowi zniżka nie przysługuje (Gr.)

Opodatkowanie zabezpieczenia kredytu bankowego

Niektóre instytucje bankowe, udzielając swym klientom kredytu żądają od nich czasami zabezpieczenia w formie tzw. przewłaszczenia na zabezpieczenie. Ta forma zabezpieczenia polega na tym, że kredytobiorca przenosi na instytucję kredytową własność towarów z tym, że instytucja kredytowa zobowiązuje się do korzystania z prawa własności tylko w granicach zawartej umowy o zabezpieczenie kredytu, a w szczególności zobowiązuje się do przeniesienia własności towarów z powrotem na dłużnika po wygaśnięciu zobowiązania, wynikającego z udzielonego kredytu. Towar ten jest pozostawiony na przechowaniu dłużnika w odpowiednio oznaczonym miejscu.

Jak wynika z powyższego opisu zabezpieczenia skutki tego zabezpieczenia są analogiczne jak przy ustanowieniu zastawu. W praktyce powstała wątpliwość, jak należy traktować tego typu umowy w przedmiocie zabezpieczenia kredytu bankowego z punktu widzenia przepisów o podatku od nabycia praw majątkowych.

Ministerstwo Skarbu w okólniku z dnia 5 lipca 1949 r. (Dz. Urz. M. Sk. Nr 24, poz. 157) wyjaśniło, że opisane wyżej umowy, zabezpieczające udzielony kredyt, należy traktować tak samo jak zastaw, wobec czego nabycie praw majątkowych z takich umów podatkowi od nabycia praw majątkowych nie podlega; również pisma związane z zawarciem powyższych umów żadnej opłacie skarbowej nie podlegają.

W tym samym okólniku Ministerstwo Skarbu wyjaśniło, że nie należy się opłata skarbową ani też podatek od nabycia praw majątkowych od tak zwanych „kwitów mazalnych”, to jest deklaracji wierzyciela, w której on oświadcza, że udzielona przez niego pożyczka, na której zabezpieczenie wpisano na podstawie skryptu dłużnego w księdze wieczystej prawo zastawu, została w całości spłacona, wobec czego zezwala na wykreślenie tego wpisu. (Gr.)

Udzielanie informacji przez władze skarbowe

Ministerstwo Skarbu w okólniku z dnia 23 lipca 1949 roku zarządziło, aby interesanci, zwracający się w drodze telefonicznej do władz lub urzędów skarbowych z żądaniem udzielenia im informacji w interesujących ich sprawach, byli natychmiast, telefonicznie informowani przez wyznaczonych w tym celu odpowiedzialnych urzędników, którzy obowiązani są w granicach dopuszczalnych służyć interesantom radą i pomocą, o ile informacji takich nie uznano za poufne, lub gdy utrzymania ich w tajemnicy nie wymaga dobro publiczne lub inne względy służbowe.

W sprawach natomiast bardziej skomplikowanych, merytoryczne załatwienie których uzależnione jest od uzyskania od władz przełożonych właściwej interpretacji odnoszących przepisów prawnych, interesantów należy informować możliwie w jak najkrótszej drodze, zaraz po uzyskaniu wiążących rozstrzygnięć w tych sprawach. (Gr.)

Opodatkowanie w spółkach z ogr. odp.

Dekret o podatku dochodowym, obowiązujący od 1 stycznia 1949 roku, wprowadził między innymi tę zmianę, że dochody spółników osiągnięte przez nich w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością podlegają opodatkowaniu niezależnie od opodatkowania samego dochodu spółek. Na tle tego przepisu powstała wątpliwość, czy podlegają opodatkowaniu dochody spółników, otrzymane przez nich lub przyznane im w roku 1949 na podstawie uchwał walnego zebrania spółników, zatwierdzającego bilans oraz rachunek zysków i strat za rok 1948.

Sprawa była sporna, jednak ostatnio została już w sposób definitywny wyjaśniona w piśmie Ministerstwa Skarbu do Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie z dnia 5.VIII.1949 roku. W piśmie tym Ministerstwo Skarbu wyjaśniło, że w myśl postanowień § 10 rozporządzenia wykonawczego do dekretu o podatku dochodowym opodatkowaniu podatkiem dochodowym u spółników spółek z ograniczoną odpowiedzialnością podlegają sumy faktycznie z tytułu udziału otrzymane, za które uważa się zarówno sumy otrzymane na poczet przyszłych zysków, jak również sumy, co do których spółnik uzyskał prawo dysponowania na podstawie zatwierdzonego bilansu względnie — jeżeli umowa spółki zastrzega prawo podziału zysku walnemu zgromadzeniu — na podstawie uchwały walnego zgromadzenia.

Jeżeli idzie zatem o zyski za rok operacyjny 1948 — tylko w tym przypadku można uznać je za dochód spółników osiągnięty w roku 1948, a zatem wolny od opodatkowania w roku 1949, gdyby uchwała walnego zgromadzenia zatwierdzającego bilans zapadła do dnia 31 grudnia 1948 roku.

We wszystkich pozostałych przypadkach, sumy przypadające na spółnika z bilansu za rok 1948, zatwierdzonego uchwałą walnego zebrania w roku 1949 po potrąceniu sum efektywnie otrzymanych w roku 1948 na poczet zysków stanowią dochód roku podatkowego 1949.

Z powyższego wyjaśnienia Ministerstwa Skarbu wynika zatem, że te sumy, które na poczet zysków roku operacyjnego 1948 spółnik efektywnie otrzymał, ze spółki w roku 1948 są wolne od podatku, natomiast te sumy, które otrzymał, lub którymi uzyskał prawo dysponowania na mocy uchwały o podziale zysków za rok 1948, powziętej na walnym zebraniu spółników, odbyłym w roku 1949, podlegają opodatkowaniu narówni z innymi dochodami tego podatnika osiągniętymi w roku 1949. (Gr.)

Dekret o reglamentacji

Ogłoszony został dekret z dnia 5 sierpnia 1949 roku, na mocy którego surowce, półfabrykaty i wyroby gotowe, wymagają celowego rozdziału lub zużycia na cele gospodarki narodowej, mogą być uznane w drodze rozporządzenia Przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego za artykuły reglamentowane. Po wydaniu takiego rozporządzenia o uznaniu jakiegoś artykułu za artykuł reglamentowany właściwy minister unormuje w drodze rozporządzenia obrót, przerób, gromadzenie, spożycie, i przewóz takiego artykułu.

Przydziału artykułów reglamentowanych dokonywuje Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego, która może zlecić wykonywanie tych czynności rozdzielczych w całości lub części wojewódzkim urzędowi planowania gospodarczego, władzom i przedsiębiorstwom państwowym oraz organizacjom gospodarczym.

Jeżeli artykuł reglamentowany dopuszczony będzie do sprzedaży bez indywidualnego przydziału — Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego może ustalić warunki sprzedaży takich artykułów.

Jeżeli przy przydziale lub sprzedaży artykułu reglamentowanegoznaczony będzie cel, na jaki dany artykuł ma być zużyty — to wówczas artykuł taki nie może być zużyty na inne cele bez zgody tej instytucji, która dokonała przydziału.

Dekret przewiduje ponadto, że w drodze rozporządzenia może być wprowadzony obowiązek rejestracji artykułów uznanych za reglamentowane, jak również może być wprowadzony tryb, ustalający ewidencję towarów zarejestrowanych towarów reglamentowanych. Jeżeli zarządzona zostanie rejestracja posiadanych towarów reglamentowanych, to wówczas obrót, przerób i zużycie takich artykułów wymaga zezwolenia.

Do wykonywania zadań związanych z planowym rozdziałem artykułów reglamentowanych mogą być powołane organizacje spółdzielcze, oraz przedsiębiorstwa państwowe i prywatne. Czynności dystrybucyjne będą wykonywane odpłatnie.

Dekret ustala surowe sankcje karne za przekroczenie jego przepisów, lub rozporządzeń na jego podstawie wydanych. (Gr.)



W rubryce tej zamieszczamy odpowiedzi na zapytania Czytelników, które należy kierować: Poznań, Mickiewicza 31 (sprawy dotyczące zagadnień skarbowo-podatkowych) lub Warszawa, Flory 3 (inne zagadnienia prawne).

REDAKCJA

Obrót bezgotówkowy

SALUS — KRAKÓW zapytuje, w jaki sposób regulować należności przekraczające sumę 30.000 zł., jeżeli chodzi o należności za towary nabywane na podstawie tzw. dowodów wewnętrznych.

Istotnie dekret o obrocie bezgotówkowym nie daje konkretnej odpowiedzi na postawione pytanie. Daje jednak odpowiedź pośrednią. Rozliczanie bowiem w trybie obrotu bezgotówkowego dotyczy tylko tych wypadków, kiedy rozliczenie to ma miejsce między dwoma uczestnikami obrotu bezgotówkowego. W tych wypadkach, kiedy następuje zakup na podstawie dowodu wewnętrznego, oczywiście nie może mieć miejsca zakup od uczestnika obrotu bezgotówkowego. Uczestnikiem obrotu bezgotówkowego może być bowiem tylko osoba obowiązana do prowadzenia księgowości handlowej czy uproszczonej, a więc osoba prowadząca przedsiębiorstwo handlowe lub przemysłowe. O ile jednak wolno jest w pewnych wypadkach określonych w okólniku Ministerstwa Skarbu kupować na podstawie dowodów wewnętrznych, to w żadnym wypadku nie jest dozwolone osobie prowadzącej przedsiębiorstwo sprzedawać na podstawie dowodów wewnętrznych. Z powyższego wynika więc jasno, że jeżeli chodzi do skutku dozwolona transakcja, która jest stwierdzona dowodem wewnętrznym — to dochodzi ona do skutku nie między dwoma uczestnikami obrotu bezgotówkowego, lecz pomiędzy uczestnikiem obrotu bezgotówkowego, jakim jest nabywca towaru, i inną osobą, która uczestnikiem obrotu bezgotówkowego nie jest. Wypłata zaś na rzecz nieuczestnika obrotu bezgotówkowego nie jest ograniczona żadną sumą. (Gr.)

J. LASKOWSKI — ŁÓDŹ zadaje pytanie w jaki sposób regulować rozrachunki, jeżeli jeden z uczestników transakcji nie jest obowiązany do prowadzenia ani ksiąg handlowych, ani też ksiąg uproszczonych. Oczywiście, że w tym wypadku przepisy dekretu o obrocie bezgotówkowym nie obowiązują. Radzimy przeczytać dokładnie nasze wyjaśnienia w dwóch artykułach, ogłoszonych w sprawie obrotu bezgotówkowego w nr 16 i 17 OTG. (Gr.)

Remont domu

A. G. — GDANSK. Wyremontowałem w Gdańsku dom zniszczony w 70 proc., a przeznaczony na cele przemysłowe. Czy wydatki poczynione na odbudowę mogą być odliczone od dochodu przy wymiarze podatku dochodowego, oraz czy czynsz dzierżawny w tym domu jest zwolniony od podatku dochodowego?

Sumy wydatkowane na odbudowę domu nie podlegają odliczeniu od dochodu przy wymiarze podatku dochodowego. Tylko dawne przedwojenne ustawy zezwalały na takie odliczenie. Obecna ustawa o ulgach inwestycyjnych takiego zwolnienia nie przewiduje. Również jeżeli chodzi o czynsz pobierany za odbudowany lokal przemysłowy to nie podlega on zwolnieniu od podatku dochodowego. Tylko przy zachowaniu pewnych formalności, czynsz z lokali odbudowanych, lokali mieszkalnych podlega zwolnieniu z podatku dochodowego. (Gr.)

Wysokość czynszu

TETE — ŁOWICZ. Jestem pracownikiem prywatnej firmy. Płacę komorne przedwojenne i dodatek gospodarczy — razem 200 zł. miesięcznie. Gospodarz zgodnie z uchwałą Miejskiej Rady Narodowej żąda odemnie obecnie 530 zł komornego. Uchwała ta dotyczy administrowanych przez Gminę Miejską domów. W sumie tej mięści się już dodatek gospodarczy. Czy Rada Miejska może uchwalać wysokość stawek, czy gospodarz może żądać zryczałtowanej sumy za świadczenia?

Uchwała Rady Miejskiej, jak sam pytający zaznacza dotyczy domów, które są w administracji Zarządu Miejskiego. Aczkolwiek Miejska Rada Narodowa nie może ustalić wysokości komornego w sposób bezwzględnie obowiązujący, to jednak może ona ustalić stawki, na podstawie których zarząd miejski zawiera umowy z poszczególnymi lokatorami. Zarząd Miejski nie może nikomu narzucić tej uchwalonej stawki. Jeżeli więc jakiś lokator odmówi zapłaty komornego w wysokości ustalonej

przez Miejską Radę Narodową — nie pozostaje nic innego, jak proces sądowy. Należy się liczyć z tym, że sąd w swoich wyrokach będzie się przy ustalaniu wysokości komornego opierał na stawkach ustalonych przez Miejską Radę Narodową. Jeśli chodzi o prywatnych właścicieli nieruchomości, to oczywiście uchwała Miejskiej Rady Narodowej nie jest ani dla nich, ani dla ich lokatorów bezwzględnie wiążąca. Należy się jednak również liczyć z tym, że w razie sporu, jaki powstać może pomiędzy prywatnym właścicielem nieruchomości a lokatorem, co do wysokości komornego sąd opierać się będzie na uchwale Miejskiej Rady Narodowej. Co do sposobu rozliczania się z właścicielami za tzw. świadczenia, prawo nie wyklucza rozliczania ryczałtowego, jeżeli strony takie zawrą w tej sprawie porozumienie. (Gr.)

Odprawa za urlop

T. SIKORSKI, MŁAWA zapytuje, czy należy potrącać podatek od wynagrodzeń oraz opłacać składki na rzecz Ubezpieczalni od wypłacanego pracownikowi ekwiwalentu za „wywczas”.
Określenie „wywczas” rozumiemy, jako urlop — zasadniczo nie wolno jest wypłacać pracownikowi ekwiwalentu gotówkowego zamiast urlopu z chwilą jednak, gdy tego rodzaju wypłata została dokonana, stanowi ona jeden ze składowych elementów wynagrodzenia pracownika, musi być uwidoczniła w liście płacy i doliczona do podstawy obliczeń dla ustalenia wysokości podatku od wynagrodzeń oraz składek na rzecz Ubezpieczalni Społecznej. (KJ)

SZYMURA LUDWIK — BYTOM No wo ogłoszone normy szacunkowe zysku brutto i netto dotyczą przedsiębiorstw handlowych, dla rzemiosła obowiązują normy ogłoszone w okólniku Ministerstwa Skarbu z dnia 21 października 1947 r.:

	hurt	detal
4 cukiernictwo	80	25
25 piekarstwo		
a) z wypieku przydziałowego	—	10
b) bez wypieku przydziałowego	—	20
28 rzeźnictwo		
i masarstwo	30 — 40	10 — 12

WŁASNEJ PRODUKCJI

Olejki eteryczne

Esencje owocowe

Produkty aromatyczne chemiczne

DLA PRZEMYSŁU

SPOŻYWCZEGO, FARMACEUTYCZNEGO I PERFUMERYJNEGO

STRÓJWAŚ

WARSZAWA, UL. HOŻA Nr 57

**RACHUNKOWOŚĆ I ORGANIZACJA
PRZEDSIĘBIORSTW**

**Wprowadzenie zyskowności w przedsiębiorstwie
przemysłowym (V)**

Z kolei przystępujemy do ustalenia zyskowności, zachowując dotychczas stosowane metody postępowania.

Sprzedaż	zł. 6.285.175.—	
koszta produkcji	„ 4.294.817,63	
zysk brutto	zł. 1.990.357,37	tj. 46,38%
koszty administr. ogólnej	26.370.—	
„ sprzedaży	751.145.—	
„ finansowe	6.947.—	784.462.—
zysk netto	zł. 1.205.895,37	tj. 19,18%

Porównując uzyskane wyniki zyskowności danego roku z poprzednim stwierdzamy różnicę w zyskowności brutto, a utrzymanie się na tym samym poziomie zysku netto. Różnica procentowa zysku brutto wynosi 13,62%, zaś zysku netto o 0,82%. Znaczemu zwiększeniu uległy zatem koszty produkcji. Pozostałe koszty, a szczególnie koszty sprzedaży zmalały. Tego rodzaju zmienne kształtowanie się kosztów nie należy do zjawisk rzadkich. Stwierdzone różnice w kosztach produkcji mogły być wynikiem zastosowania nowych metod pracy w oparciu o naukową organizację pracy i uzyskanie znacznie większej wydajności przy mniejszym nakładzie pracy.

Wykazana zyskowność ma charakter przeciętnej zyskowności, bowiem pod te same koszty procentowe podsumowaliśmy remanent roku ubiegłego, którego koszt produkcji i pozostałe kształtowały się odmiennie. Szczególnie jeżeli chodzi o zysk brutto, wiemy z poprzednich wyliczeń, że wynosił on 60%. Celem dokładnego ustalenia zyskowności za dany rok (w naszym przykładzie drugi) należy wyeliminować remanent poprzedniego roku i przedstawić szeregowe wyliczenie zyskowności. Sprostowanie da nam poniższe wyliczenie.

	z I roku	II rok
Koszt produkcji	29.020.—	4.675.240,—
mniej zapas końcowy	—	409.442,37
Istotny koszt produkcji (własny)	29.020.—	4.265.797,63
sprzedanego towaru	29.020.—	4.265.797,63
Sprzedaż (obróć)	46.432.—	6.238.743,—
koszt własny	29.020.—	4.265.797,63
zysk brutto w złotych	17.412.—	1.972.945,37
zysk w procentach	60%	46,25%

Cofając się do wyprowadzonego obliczenia zyskowności brutto za drugi rok otrzymaliśmy 46,38% po dokonaniu eliminacji remanentu początkowego 46,25% różnica 0,13%

Nie jest ona w przytoczonym przykładzie poważna, lecz nie wyklucza to powstawania większych różnic w normalnych wypadkach, gdy remanenty poprzedniego okresu są dość poważne.

Dochodzimy zatem do stwierdzonego faktu na przykładzie, że zyskowność brutto 46,38% jest zyskownością przeciętną, zaś 46,25% zyskownością odnoszącą się ściśle do danego roku gospodarczego. Gdybyśmy produkowali różnego rodzaju artykuły, należałoby sposobem kalkulacyjnym wyprowadzić dla każdego artykułu zyskowność oddzielnie. Oczywiście powstaną różnice, które podsumowane do ustalenia przeciętnej, dadzą nam wyprowadzoną zyskowność w wysokości 46,25%. Wreszcie należy zwrócić uwagę na stosowane opusty (inne dla detalu, inne dla hurtu), które również mają duży wpływ.

W poprzednich numerach Tygodnika korygowaliśmy zazwyczaj wyprowadzany zysk brutto uwzględnianiem remanentów gotowych na początku i na końcu danego okresu obrachunkowego. Pominęliśmy wówczas z uwagi na dokładniejsze i łatwiejsze zrozumienie sprawy remanenty towarów półgotowych, które niewątpliwie równą odgrywają rolę przy ustalaniu zyskowności brutto, a ponadto z uwagi na tę okoliczność, że dla tych towarów już wykończonych kształtuje się inna zyskowność, — tym razem prze-

ciętna okresu poprzedniego i bieżącego uzależniona od wartości poniesionych kosztów produkcji.

Przyjmijmy wpiery przykładowe zobrazowanie z ostatnio podanej tabelki, wykazującej zysk brutto w drugim roku działalności. Zakładamy, że oprócz remanentu końcowego w drugim roku — 18.141 sztuk gotowych wyrobów, pozostało w przedsiębiorstwie półfabrykatów wartości zł 146.750.— Na podstawie tego założenia, zmieni się zyskowność brutto, jak również koszt własny pozostałych remanentów towarów gotowych. Koszt własny towarów gotowych nie wynosi już zł 4.675.240.—, lecz zł 4.528.490.— (tj. umniejszony o remanent towarów półgotowych). Ogółem wyprodukowaliśmy w danym roku 207.140 sztuk (vide poprzedni artykuł w Tygodniku). Tym samym koszt własny 1 sztuki wynosi zł 21,86 (4528490 : 207140). Pozostało nam przy końcu roku 18.141 sztuk nie sprzedanego towaru gotowego, którego wartość liczona po cenie kosztu własnego wynosi 18.141 × 21,86 = zł 396.562,26. Przyjmując powyższe sprostowania wyliczamy koszt własny sprzedanego towaru.

		II rok
		4.675.240,—
koszt produkcji		
mniej: końcowy remanent		
towarów gotowych	396.562,26	
towarów półgotowych	146.750,—	543.312,26
koszt własny sprzedanego towaru		4.131.927,74
Obrót w drugim roku wynosił	zł 6.238.743,—	
koszt własny sprzed. towarów	„ 2.131.927,74	
zysk brutto w złotych		2.106.815,26

zysk brutto w procentach 50,98%, a więc wyższy aniżeli w poprzednim obliczeniu, kiedy wynosił 46,25%.

W tej chwili interesuje nas jak kształtował się będzie zysk brutto towaru gotowego wykonanego z powstałego już nakładu zł 146.750,— w drugim roku, a wykończonego w następnym, tj. trzecim roku działalności przedsiębiorstwa. Zakładamy, że:

- 1) zysk brutto w trzecim roku wynosił 62,15%,
- 2) z nakładu półfabrykatów wykonano ogółem 9.360 sztuk sprzedanych w trzecim roku wynosi 62,15%.
- 3) nakład dodatkowy poniesiony celem wykończenia omawianych półfabrykatów wynosił w III roku zł 64.560,—,
- 4) sprzedaż tej partii dała nam zł 326.100.—.

W naszych rozważaniach pragniemy ustalić wysokość zyskowności brutto dla 9.360 sztuk sprzedanego towaru, którego nakład miał miejsce w drugim i trzecim roku, a więc nie w jednym okresie sprawozdawczym.

Sprzedaż (obróć)	zł 326.106,—
Koszt w II roku	146.750,—
„ w III roku	64.560,— „ 211.310,—
zysk brutto	zł 114.886,—
zysk brutto w procentach	54,33%

Z poprzedniej analizy wynika, że zysk brutto w II roku wynosił 50,98%, zaś w III roku działalności 62,15%. Wyliczony zatem zysk dla wykończonych i sprzedanych półfabrykatów w III roku w wysokości 54,33% jest zyskiem przeciętnym obu okresów. Zgodność takiego twierdzenia możemy sprawdzić drogą doliczania zyskowności do poniesionych kosztów.

Koszt w II roku	146.750,—	
+ 50,98% kosztów produkcji	74.813,—	221.563,—
Koszt w III roku	64.560,—	
+ 62,15% kosztów produkcji	40.124,—	104.684,—

Cena sprzedaży wyliczona drogą kalkulacji 226.247,—
Cena sprzedaży istotnie osiągnięta 326.106,—

Różnica kalkulacyjna na skutek zaokrąglenia 51,—

Tym przykładem kończymy nasze uwagi na temat odmian zyskowności zysku brutto. Poruszone dane mogą mieć swoje istotne odbicie i stanowić ewent. materiał obronny wówczas, gdy wyprowadzone liczby przeciętne nie odpowiadają rzeczywistości. Oczywiście wyprowadzenie zyskowności brutto istotnej dla każdego roku obrachunkowego oddzielnie wymagają odpowiedniego nakładu pracy w dziale rachunkowości, która będzie tym większa, im większa będzie różnorodność i ilość produkowanych towarów danego przedsiębiorstwa przemysłowego. Pragnęliśmy dalej na tym miejscu wykazać, że wyliczana przez różnych rewidentów zyskowność brutto przedsiębiorstw przemysłowych jest do pewnego stopnia względna, a najdalej przeciętną za co najmniej dwa lata, z tego powodu, że nie dokonuje się eliminacji rezydentów zarówno gotowych, jak i półgotowych towarów. Gdybyśmy w dalszej analizie uwzględniali koszty sprzedaży, które również odmiennie się kształtują, wtedy również wyprowadzany zysk netto stanowi przeciętną co najmniej dwu okresów.

Z kolei przechodzimy do dalszego omówienia wymienionych punktów podanych na str. 14 w nr 10 Tygodnika z dnia 29 maja br., a mianowicie do punktu c), tj. sposobu zamknięcia kosztów klasy czwartej jednolitego planu kont. W klasie czwartej jednolitego planu kont, która obejmuje konta kosztów mamy jedną grupę wolną pod liczbą „48”. Tę grupę wykorzystujemy dla rozliczenia powstałych kosztów w ciągu danego okresu w ten sposób, że:

1) na stronie „Winien” tego konta przeliczamy salda wszystkich kont klasy czwartej jedn. planu kont i tym samym konta od 40 do 47 oraz 49 wyrównają się, otrzymując ich globalną sumę na koncie nr 48,

2) z kolei konto „48” uznajemy końcowymi sumami arkusza rozliczeniowego w/w wykazanych grup kosztów, tj. produkcji, administracji ogólnej i sprzedaży.

Po zaksięgowaniu zgodnie z wyżej podanymi wskazówkami zamknięcia się cała klasa czwarta jednolitego planu kont włącznie z kontem nr 48. Praktycznie po stronie „Winien” konta „48” wystąpi w/w naszego przykładu 19 pozycji księgowych, poczynając od przeliczenia zużytego surowca do produkcji w sumie złotych 2.260.800,—, a skończywszy na poniesionym koszcie z tytułu podatku obrotowego (konto nr 497) na zł 303.500,—. Po stronie „Ma” natomiast wystąpią nam wyżej omawiane trzy pozycje rodzajowych kosztów. Jeżeli przyjmujemy po stronie „Winien” tego konta sumę kosztów klasy czwartej, natomiast konto to przedstawiać się będzie w sposób następujący:

Winien	48	Ma
(400—497) 6.884.630.—		(70) 5.268.430.—
		(71) 257.300.—
		(72) 1.358.900.—
<u>6.884.630.—</u>		<u>6.884.630.—</u>

Ad d). Ten punkt pracy został zasadniczo wyjaśniony na wyżej przytoczonym koncie „48”. W naszym sposobie wyprowadzenia zyskowności brutto przedsiębiorstwa pomijamy dwie klasy jednolitego planu kont tj. klasę piątą i szóstą. Czynimy to dlatego, że prowadzenie tych klas wymaga wprowadzenia w czyn innych prac raportowych i sprawozdawczych na podstawie których nieznaby je uruchomić. Mają one większe znaczenie w poważniejszych przedsiębiorstwach przemysłowych, nam natomiast chodzi o podanie takiego sposobu księgowania, który bez przysparzania większego nakładu pracy pozwoli księgowym uzyskać wynik i zbadać zyskowność przedsiębiorstwa.

Zgodnie ze sposobem księgowania na koncie „48” otwieramy trzy konta w klasie siódmej jednolitego planu kont, na których po stronie „Winien” księgujemy identyczne sumy, które wyprowadziliśmy w arkuszu rozliczeniowym i które znalazły się po stronie „Ma” na koncie „48” jedn. planu kont. Poniżej podajemy prosty wygląd tych kont.

70	71
(48) 5.268.430.—	(48) 257.300.—
72	
(48) 1.358.900.—	

Pierwsze konto tj. nr 70 będzie przedmiotem dalszej analizy do ustalenia zyskowności brutto przedsiębiorstwa przemysłowego, pozostałe zaś dwa konta tej klasy przejdą już na rachunek sprawozdawczy (wynikowy) i wpłyną jedynie na wynik końcowy tj. zysk netto przedsiębiorstwa.

Zanim przystąpimy do omówienia dalszych prac związanych z wyprowadzeniem zyskowności i sporządzenia sprawozdawczości za dany rok w omawianym przykładzie, pragniemy sprostować podany punkt e) podanym na str. 14 w nr 10 Tygodnika, a mianowicie w odniesieniu do przerzutu z klasy ósmej do klasy siódmej jednolitego planu kont rezydentów początkowego — towarów gotowych. Tego rodzaju kolejne prace nie zmieniły w istocie wyniku, lecz wychodząc z zasady postępujemy w ten sposób, że:

1) rezydent początkowy towarów gotowych przerzucamy z końcem okresu do klasy dziewiątej grupy 94, obciążając to konto,

2) rezydent końcowy towarów gotowych uwidaczniamy na koncie 80 po stronie „Winien” na dobro konta produkcji (grupa 70 klasy) siódmej jedn. planu kont

Natomiast, jeżeli chodzi o wyroby półgotowe, to ich rezydent początkowy cofamy do klasy siódmej grupa 70 z uwagi na niedokończony proces produkcji. Końcowy rezydent półfabrykatów uwidaczniamy w klasie 81 na dobro konta produkcji (grupa 70). Jak wynika z poprzednich omówień gotowe wyroby i półwyroby pochodzące z poprzedniego okresu (tj. niesprzedane) figurują po stronie „Winien” w klasie ósmej jedn. planu kont. W klasie siódmej zaksięgowaliśmy poszczególne rodzaje kosztów, z których koszty produkcji będą naszym szczególnym zainteresowaniem, by ustalić koszt własny sprzedanych wyrobów gotowych w danym okresie obrachunkowym. Z końcem okresu pozostało nam niesprzedanych gotowych wyrobów na ogólną wartość zł 570.000,— oraz wyrobów półgotowych na zł 60.200.—. Te dwie wartości składników majątkowych musimy uwzględnić przy zamknięciu konta 70 (kosztu produkcji) oraz kont 80 i 81. (Zapas towarów gotowych i półfabrykatów), aby:

1) na koncie „94” w klasie dziewiątej pod nazwą „Sprzedaż towarów gotowych po cenie kosztów własnych” wykazać istotnie poniesiony nakład produkcyjny,

2) konta klasy ósmej jako konta czysto zapasowe wykazały wartości końcowe przechodzące do bilansu zamknięcia.

Jakie będą zatem kolejne czynności księgowania, które rzecz zrozumiała przeprowadzamy każdorazowo na podstawie dowodu księgowego?

1) Uznajemy konto „81”, a obciążamy konto „70” z tytułu cofnięcia początkowego rezydentów półwyrobów do produkcji (w domyślności — z tytułu koniecznego dodatkowego nakładu, by z tego produktu uzyskać towar gotowy do sprzedaży),

2) Obciążamy konto „81”, a uznajemy konto „70” z tytułu przeliczenia wartości rezydentów końcowych półfabrykatów. Wartość ta przejdzie do bilansu zamknięcia jako składnik majątkowy, który w następnym roku obrachunkowym po jego wykończeniu przekształci się w towar gotowy do sprzedaży.

3) Uznajemy konto „80”, a obciążamy konto „94” za rezydent towarów gotowych z początku danego okresu. Przyjmujemy, że towar ten pochodzący od dnia 1.1 br. został sprzedany i wartość kosztu własnego przeliczamy na konto „94” dla ustalenia zyskowności brutto.

4) Uznajemy konto „70”, a obciążamy konto „80” za koszt własnych gotowych wyrobów wyprodukowanych w danym okresie rachunkowym, a jeszcze nie sprzedanych. Wartość ich jako składnik majątkowy przechodzi zatem do bilansu zamknięcia.

5) Uznajemy konto „70”, a obciążamy konto „94” wartością różnicę pozostałej na koncie „70”. Jest to koszt własny sprzedanych towarów w danym okresie i pochodzących również z produkcji tego samego okresu. W ten sposób zamknęliśmy konto produkcji w klasie siódmej, pozostałe zaś konta zamknęliśmy rachunkami sprawozdawczymi, a mianowicie:

a) rachunkiem bilansu zamknięcia konta nr 80 i 81,

b) rachunkiem wynikowym konta nr 71, 72, 90 i 94.

Celem przeprowadzenia dalszej analizy podajemy poniżej zaksięgowane liczby na poszczególnych kontach podając przy właściwych wartościach w nawiasie liczby, odpowiadające wyżej podanym kolejnym księgowaniom.

70		80			
(1) 5.268.430.--	(4) 570.000.--	320.000.--	(3) 320.000.--		
84.500.--	(2) 60.200.--	(4) 570.000.--			
	(5) 4.722.730.--				
<u>5.268.480.--</u>	<u>5.268.430.--</u>				
81		94			
(2) 84.500.--	(1) 84.500.--	(3) 320.000.--			
60.200.--		(5) 4.722.730.--			
71		72		90	
257.300.--	1.358.900.--			9.550.000.--	

Pozostałe prace do wykonania należą już do prac czysto bilansowych i kolejnego zamknięcia ksiąg. Uzyskaliśmy bowiem najbardziej pożądaną dla nas materiał na dwu kontach, a mianowicie:

a) na koncie „94” wartość sprzedanych towarów liczona po cenie własnej, oczywiście bez kosztów sprzedaży i kosztów administracji ogólnej i finansowych, oraz

b) na koncie „90” wartość sprzedanych towarów z zyskiem.

Z porównania tych dwu kont łatwo obliczyć zysk brutto, który w sobie musi pomieścić nieuwzględnione dotąd pozostałe koszty oraz czysty zysk przedsiębiorstwa.

Konto „90” wykazuje sprzedaż zł 9.550.000.--
Konto „94” wykazuje koszt własny „ 5.042.730.--

Różnica stanowi zysk brutto zł 4.507.270.--

który w stosunku do kosztów własnych zł 5.042.730.-- stanowi 89,34%.

Wykazany zysk brutto procentowo (89,34%) jest zyskiem przeciętnym dwu, a może i więcej okresów wstecznych i bieżącego. Do takiego twierdzenia dojdziemy przypominając sobie uwagi na ten temat poruszane w poprzednich artykułach, w których przytoczyliśmy przykłady. Mamy bowiem i w tym przykładzie remanenty początkowe zarówno gotowych jak i półgotowych towarów z poprzedniego okresu, w którym zyskowność niekoniecznie kształtowała się na tym samym poziomie. Zysk brutto omawia-

nego okresu będzie zatem inny, niż wykazany wyżej w wysokości 89,34%.

Po wyprowadzeniu przeciętnego zysku brutto przedsiębiorstwa, obejmującego co najmniej dwa okresy wyprowadzamy na podstawie naszego przykładu zysk brutto odnoszący się do danego roku obrachunkowego. Biorąc pod uwagę dotychczas poruszone wytyczne w zakresie zyskowności brutto musimy stwierdzić, że w omawianym roku obrachunkowym mamy trzy grupy towarowe, dla których odrębnie kształtuje się zyskowność brutto, a mianowicie:

1) towary gotowe pochodzące z poprzedniego okresu a sprzedane w danym roku obrachunkowym,

2) towary półgotowe wykończone i sprzedane w bieżącym okresie, na które ma wpływ zyskowność bieżącego i poprzedniego okresu,

3) towary sprzedane pochodzące z produkcji omawianego okresu.

By ustalić oddzielnie dla tych trzech grup zyskowność musimy w klasie dziewiątej (grupa 94) wyspecyfikować koszt własny każdej grupy, jak również ich wartość sprzedaży. W tym celu remanenty początkowe wykazane na kontach 80 i 81 przerzucamy na ciężar konta 94, zaś z konta 70 eliminujemy remanenty końcowe okresu obrachunkowego na ciężar kont 80 i 81.

Księgowanie da nam następujący obraz na omawianych kontach:

70		80	
5.268.430.--	(80) 570.000.--	320.000.--	(94) 320.000.--
	(81) 60.200.--	(70) 570.000.--	
	(94) 32.600.--		
	(94) 4.605.630.--		
<u>5.268.430.--</u>	<u>5.268.430.--</u>		
81		94	
84.500.--	(84) 84.500.--	(80) 320.000.--	
(70) 60.200.--		(81) 84.500.--	
		(70) 32.600.--	
		(70) 4.605.630.--	

W ten sposób na koncie „94” otrzymaliśmy oddzielnie koszt własny towarów pochodzących z poprzedniego okresu, półfabrykatów wykończonych oraz towarów bieżąco wyprodukowanych. Sprzedaż towarów księgujemy na koncie „90”. Wynosi ona w sumie ogólnie zł 9.550.000.--. Przyjmujemy, że w danym roku nie było żadnych odchyłek w sprzedaży za jednostkę. Wówczas łatwo nam obliczyć wartość, znając ilość z kontroli ilościowej względnie z inwentarza. Przyjmujemy, że w naszym przykładzie uzyskaliśmy ze sprzedaży remanentu początkowego towarów gotowych zł 592.000.--, zaś z wykończonych półfabrykatów zł 216.635.--. Wreszcie potrzebna nam jest jeszcze wartość dodatkowego nakładu pracy poniesiona na wykończenie półfabrykatów z remanentu początkowego. Ten nakład obliczymy na pod-

stawie danych kalkulacyjnych. Przypuśćmy, że wynosił on zł 32.600.--. Na podstawie tego dodatkowego materiału liczbowego obliczamy kolejno zyskowność brutto każdej partii sprzedanych towarów.

1) Obliczenie zyskowności towarów gotowych z remanentu początkowego.

Wartość sprzedaży (obrót)	zł 592.000.--
Koszt własny (vide konto 94)	„ 320.000.--
Zysk brutto w złotych	272.000.--
„ „ w procentach	80%

2) Obliczenie zyskowności wykończonych półfabrykatów, pochodzących z poprzedniego okresu.

Wartość sprzedaży (obrót)	zł 216.635.—
Koszt produkcji w poprzednim roku	84.500.—
Koszt produkcji w bieżącym roku	32.600.—
Zysk brutto w złotych	99.535.—
" " w procentach	85%

3) Obliczenie zyskowności sprzedanych towarów produkcji bieżącej.

Sprzedaż ogółem (obrót ogólny)	zł 9.550.000.—
mniej sprzedaż remanentu początkowego:	
a) towarów gotowych	592.000.—
b) wykończonych półfabryk.	216.635.—
Sprzedaż z produkcji bieżącego roku	zł 8.741.365
Koszt własny (vide konto 94)	4.638.230.—
mniej nakład półfabrykatów	32.600.—
Zysk brutto w złotych	4.135.735.—
" " w procentach	89,79%

Księgowo wykazywaliśmy koszt własny na zbiorowym koncie „94”, dla lepszej przejrzystości można by utworzyć subkonta tej grupy i wykazać oddzielnie poniesione koszty.

Pozostaje nam na końcu porównanie pierwotnie wyliczonej zyskowności (kiedy nie uchwyciliśmy kosztu własnego jako całości) z kosztem własnym wyliczonym dla towarów wyprodukowanych i sprzedanych w bieżącym okresie.

Zysk brutto rzeczywisty wynosi	89,79%
" " przeciętny	89,34%
dyferencja	0,45%

W naszym przykładzie różnica nie jest poważna stanowi ona po przeliczeniu na wartość zł 19.872.—. Jeżeli jednak zważymy, że remanent początkowy towarów gotowych może być w przedsiębiorstwie poważny, a i zyskowność znacznie się różniąca w dwu sąsiadujących z sobą okresach, wówczas różnica będzie znacznie większa. Przytoczony przykład nasuwa ponadto pytanie dlaczego zysk rzeczywisty jest większy od przeciętnego, skoro zyskowność remanentów dała nam niższy wynik. Rok poprzedzający okres sprawozdawczy wykazywał tylko 80% zyskowności i gdybyśmy mieli znacznie większy remanent towaru poprzedniego roku, natenczas z dokonanego obrotu przypadłaby mniejsza suma zysku ze sprzedaży towarów pochodzących z remanentu, a znacznie

większa ze sprzedaży produkcji bieżącego (względnie sprawozdawczego) okresu obrachunkowego. Te dwie różnice mają zatem swój wpływ na zysk rzeczywisty, a praktyczny wyraz takiego stanu rzeczy znajdujemy w podanym przykładzie. I odwrotnie osiągnęliśmy obraz inny, gdyby zyskowność roku ubiegłego była większa od bieżącego. Wtedy zysk rzeczywisty bieżącego roku byłby niższy od zysku przeciętnego.

Każdy wyprowadzony zysk brutto ma swój zrozumiały wpływ na kształtowanie się zyskowności netto przedsiębiorstwa przemysłowego. Jeżeli z kolei zwrócimy uwagę na mające być wprowadzone normy zyskowności, które będą brane pod uwagę przy zeznaniach podatkowych, to niewątpliwie właściwe wyprowadzenie zyskowności znajdzie swój ciężar mniej lub więcej korzystny dla podatnika. Z tych jak i czysto gospodarczych względów zagadnienie zyskowności przedsiębiorstwa winno być przedmiotem szczególnej kontroli ze strony kierownictwa, by nie stwarzać fikcji i tym samym nie podważać bytu przedsiębiorstwa.

Mgr M. NOWICKI

*Wawsne
dobre*




**Przyprawy
do ciast**

**PROSZEK • CUKIER • SMAKI • KORZENIE
BUDYNIE • GALARETKI • LODY**

Kraków, ul. Lubicz 42

RÓŻNE

Z prasy

W rubryce tej przedrukujemy, zasadniczo, bez komentarzy, wyjątki z artykułów zamieszczonych w prasie różnych poglądów i zainteresowań. (Red.)

WIADOMOSCI N. B. P.

Mocą uchwały KERM z dnia 12.IV. br. zasady systemu finansowego obowiązujące przedsiębiorstwa państwowe zostały rozciągnięte na spółdzielnie i centrale spółdzielcze. Poza systemem pozostały zatem tylko przedsiębiorstwa prywatne. Wyłączenie to nie stawia ich jednak poza sferę działania systemu finansowego, gdyż wszystkie państwowe plany gospodarcze, jako obejmujące całość gospodarki narodowej, normują również działalność gospodarczą tych przedsiębiorstw. Plan kredytowy ujmując również akcje kredytowe dotyczące tych przedsiębiorstw, a tym samym są one poddane bankowej kontroli finansowej, której forma jest częściowo odmienna od kontroli przedsiębiorstw uspołecznionych, lecz cele jej i zakres zainteresowań są te same.

Szereg ustaw, dekretów (np. o obrocie bezgotówkowym) i uchwał dotyczy ponadto bezpośrednio lub pośrednio działalności gospodarczo - finansowej przedsiębiorstw prywatnych. Wreszcie s'uprawnień i obowiązków

przedsiębiorstw uspołecznionych, określonych zasadami systemu finansowego, wynikają pośrednio pewne normy postępowania dla przedsiębiorstw prywatnych.

Kontrola bankowa ma za główne zadanie koordynację działalności tych przedsiębiorstw z planami gospodarczymi. Udzielenie przez bank kredytu oparte jest na zasadach podobnych do tych, jakie stosuje się przy kredytowaniu przedsiębiorstw uspołecznionych. Decydujące znaczenie ma nie tyle odpowiedzialność majątkowa przedsiębiorstwa, lecz cel gospodarczy, na jaki kredyt ma być udzielony.

Chociaż jak to już powiedzieliśmy, głównym kryterium przyznania przedsiębiorstwu prywatnemu kredytu jest rola przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej i cel, jaki ma kredyt spełnić, to jednak bank nie może pominąć kwestii odpowiedzialności majątkowej kredytobiorcy i jego zdolności do spłacenia udzielonego kredytu. Z tego względu bank prowadzi stałą kontrolę mającą na celu badanie: stosunków prywatnych przedsiębiorstwa, jego stosunków majątkowych oraz zdolności płatniczej.

Charakter prawny dłużnika określa jego zdolność do zadłużenia się oraz odpowiedzialność majątkową. Ma to szczególne znaczenie, gdy kredytobiorcą jest spółka, gdyż wówczas zależnie od jej rodzaju różnie kształtuje się odpowiedzialność zaaciągnięte zobowiązania.

W zakresie kontroli banku na odcinku badania tej odpowiedzialności wchodzi głównie, poza wymienionymi ustaleniami prawnymi, analiza stosunków majątkowych kredytobiorcy, szczególnie wyników majątkowych. W przedsiębiorstwach, które prowadzą prawidłową księgowość za zestawienie takie uważa się bilans oraz rachunek strat i zysków.

Kontrola bankowa przebiega tutaj podobnie jak w stosunku do przedsiębiorstw uspołecznionych. Na tych samych zasadach kwalifikuje się wysokość potrzebnych zapasów materiałowych i remanentów towarowych, bada się cykl inkasowy, ceny, marżę zysku, ze specjalną uwagą, czy się kształtuje w granicach słusznej rentowności itp.

Przy ustalaniu wysokości kredytu, bank kieruje się obliczonym niedoborem środków obrotowych potrzebnych do celowej działalności gospodarczej kredytobiorcy z uwzględnieniem prawidłowego cyklu obrotowego. W zasadzie zatem stosuje i tutaj kryteria podobnie jak przy finansowaniu przedsiębiorstw uspołecznionych. Uzupełnia je jednak jeszcze jeden wskaźnik ważny dla banku, a mianowicie zdolność płatnicza przedsiębiorstwa, przez którą rozumie się możliwość regulowania krótkoterminowych zobowiązań w terminach płatności. Przy ocenie zdolności płatniczej bierze się pod uwagę tę część ogólnych dochodów, jaka pozostaje po pokryciu takich

bieżących wydatków, jak robocizna, podatki, ubezpieczenia itp. Zdolność płatnicza opiera się w pierwszym rzędzie na środkach własnych, obrotach i stosunkach finansowych kształtujących odpowiedzialność majątkową dłużników.

W zasadzie wysokość kredytu nie powinien przekraczać zdolności płatniczej ustalonej na takich zasadach. Pewne odchylenia od tej zasady mogą być jednak stosowane, jeżeli przedsiębiorstwo spełnia ważną rolę w państwowym planie gospodarczym, wykazuje się dużą użytecznością publiczną itp.

(z artykułu mgra Ludwika Kostowskiego pt. „Rola kredytu bankowego”).

Z życia Izby, Związków i Zrzeszeń

KONFERENCJA STATYSTYCZNA W MINISTERSTWIE HANDLU WEWNĘTRZNEGO

W dniu 12 sierpnia b. r. odbyło się w Ministerstwie Handlu Wewnętrznego posiedzenie Komisji, powołanej do opracowania projektu reorganizacji sprawozdawczości i opartej na niej statystyki handlu wewnętrznego w kierunku należytego jej usprawnienia. Posiedzenie to, w którym, prócz przedstawicieli szeregu instytucji, jak Min. Handlu Wewn., P.K.P.G., G.U.S. i innych, wzięli również udział przedstawiciele Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, zapoczątkowuje cykl tego rodzaju konferencji, które odbywać się będą w okresie najbliższych dwóch miesięcy. Pierwsze posiedzenie miało charakter in-

Odpowiedzi Redakcji

OPODATKOWANIE „MIAREK”

W związku z zapytaniem w sprawie podległego opodatkowania „miarek” pobieranych przez młyny za przemiał zboża, Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu Młynarskiego w Warszawie wyjaśnia, że sprawa ta została uregulowana okólnikiem z dnia 2 lipca 1948 r., ogłoszonym w Dzienniku Urzędowym Ministerstwa Skarbu Nr. 73, poz. 300.

Okólnik ten podaje, że pobrane jako „miarka” zboże podlega jednokrotnemu opodatkowaniu według 4% stawki podatku obrotowego.

WALKOWSKI HENRYK — PABIANI
CE Centrala Prywatnego Przemysłu Chemicznego mieści się w Warszawie ul. Nowy Świat 41/12. (e)

Ogłoszenia drobne

Przystąpię do spółki w prowadzeniu sklepu lub wytwórni w Warszawie. Najchętniej branża włókiennicza. Oferty pod „Wspólniczka” do „Ogólnopolskiego Tygodnika Gospodarczego” Warszawa ul. Flory 3

EKSPEDIENCKA branży galanterijnej z dwuletnią praktyką poszukuje posady. Łaskawe zgłoszenia kierować do Redakcji OTG ul. Flory 3.

Wytwórnia win owocowych i miodów

J. Jaccak i A. Szumski

Warszawa, ul. Skierniewicka 10

poleca znane ze swej jakości wyroby

formacyjno-organizacyjny. Obecni na nim wprowadzeni byli w problematykę zagadnienia orz ustalili w ogólnych zarysach organizację dalszej pracy i podział jej pomiędzy podkornisje robocze. (J. K.)

WALNE ZEBRANIE ZRZESZ. PRZEM. GASTR. W POZNANIU

W Poznaniu odbyło się walne zebranie Zrzeszenia Przem. Gastronomicznego.

W okresie sprawozdawczym liczba członków Zrzeszenia spadła o 20%. Wobec konieczności utrzymania Zrzeszenia i biura, prezes Zgliński przedstawił sytuację branży i imieniem zarządu wniósł o ustalenie składek w następującej wysokości, w zależności od kategorii lokalów: I Ia — 2.000 zł, II — 1.500 zł, III — 1.100 zł, IV — 800 zł. Wniosek został przyjęty (e)

PLAN 6-LETNI W SZKOLNICTWIE

Wydział szkoleniowy Izby Przemysłowo-Handlowej w Szczecinie opracowuje obecnie 6-letni plan szkolenia zawodowego w różnych dziedzinach życia gospodarczego. Plan ten obejmuje szkolenie fachowców wszystkich sektorów. Szczególny nacisk kładzie się na szkolenie fachowców porto-

wo-morskich. Drugim ważnym czynnikiem planowania jest kwestia właściwego rozmieszczenia szkół i kursów na terenie całego województwa. (cp)

DOSZKALANIE PEDAGOGICZNE WYKŁADOWCÓW

Akcja szkoleniowa prowadzona przez Szczecińską Izbę Przemysłowo-Handlową objęła już bardzo znaczne rzesze społeczeństwa. Do pracy w nauczaniu wciągnięto liczne grupy dobrych fachowców, którzy jednakże nie zawsze posiadają właściwe przygotowanie pedagogiczne. By braki te uzupełnić, Wydział Szkoleniowy Izby przeprowadza specjalne doszkalanie wykładowców w zakresie wiadomości pedagogicznych. (cp)

NOWY KURS KSIĘGOWOŚCI W STARGARDZIE

Pod koniec lipca otwarty został w Stargardzie na Pomorzu Zachodnim kurs księgowości II-go stopnia zorganizowany przez Wydział Szkoleniowy Izby Przemysłowo-Handlowej w Szczecinie, który trwać będzie do końca stycznia 1950 r., na IV kurs uczęszcza 70 osób. Wkrótce odbędzie się również otwarcie kursu I-go stopnia. (cp)

WYTWÓRNIA SPOŻYWCZO-CHEMICZNA

ST. KRAWCZYŃSKI

WARSZAWA, WOLSKA 151. TELEFON 8-81-57

DZIAŁ SPOŻYWCZY:

Budynie. Kisiele. Proszek do pieczenia. Cukier wanilinowy. Korzeń do pierników. Babka. Galaretka.

DZIAŁ CHEMICZNY:

Barwniki do tkanin. Barwniki do jaj. Odbarwiacz. Płyn do czyszczenia metall.

Przetwory owocowo-warzywne

L. i J. BERDOWSCY

WARSZAWA, RADZYMIŃSKA 66. TELEFON 44-03

Polecamy

KONSERWY RYBNE I WARZYWNE

MAZOWIECKA WYTWÓRNIA WIN i MIODÓW

A. KAMIŃSKI i S-ka



Warszawa, ul. Nowogrodzka Nr 39

DOM PRZEMYSŁOWO-HANDLOWY

„K Ł O S” Sp. z o. o.

WARSZAWA, GRZYBOWSKA Nr 58

Produkuje znane z wysokiej jakości:

ESENCJE AROMATYCZNE, SOKI OWOCOWE

ŚRODEK do wyrobu musującego napoju „NEKTAR“

BUDYNIE I PROSZKI do pieczenia

MUSZTARĘ itp.

JEDNAKOWO DOBRE
OD ROKU
1910

BUDYNIE

PRZYPRAWY do CIAST

ZUPY - BULION

M. MROZIŃSKI

surowce cukiernicze

WARSZAWA, UL. BRUKOWA 26, TEL. 58-48

STRÓJWĄS

SZKŁO!

Flakony perfumeryjno-kosmetyczne, laboratoryjne, farmaceutyczne, dentystryczne, kwasówki, lemoniadówki, butelki piwne, gąsiory, słoje, wecki, cylindry do lamp itp.

poleca

**Sprzedaż
Wyróbów
Szkłanych i
Bakelitowych**

Józef Parol

Warszawa, Ciepła 3 m. 17,
telefon 8-80-49.

Skrót telegraficzny „SZKŁO“

WACŁAW KACZOROWSKI

Wytwórnia musztardy i artykułów spożywczych

WARSZAWA 4, 11 LISTOPADA 48. TELEFON 10-69-16

WYTWÓRNIA CUKIERKÓW

„CREMO“ Sp. z o. o.

Poznań, Półwiejska 4, tel. 22-73

→
CUKIERKI ŚMIETANKOWE
CUKIERKI OWOCOWE
POMADKI WYBOROWE

F-ma ST. TOMCZYK i S-ka

WARSZAWA, MARSZAŁKOWSKA 87

poleca

wielki wybór win gronowych i owocowych. Kawior. Delikatesy i Owoce.

FABRYKA CZEKOLADY I CUKRÓW

„STEJAN”

Sp. z o. o.

WARSZAWA, UL. ŚNIEŻNA 3

Czy zamówiłeś już książkę?**„Ustalanie cen produkcyjnych”**

mgra W. Lawrynowicza i mgra St. Janickiego.

Książka zawiera całokształt norm prawnych, dotyczących zarówno ustalania cen na roboty, dostawy i usługi na rzecz Skarbu Państwa i 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.

„Nowe przepisy podatkowe”

adw. L. Grabowskiego.

JEDYNE wydawnictwo, uwzględniające wszystkie najnowsze rozporządzenia,
OSZCZĘDZA trudu szukania poszczególnych przepisów w różnych źródłach,
WYJASNIA prosto i przystępnie poszczególne postanowienia, dotyczące podatków obrotowego i dochodowego,
KAZDEMU kupcowi, rzemieślnikowi i przemysłowcowi odaje rzetelne usługi.

Zamówienia prosimy nadsyłać na poniżej podanym druczku.

Wyciąć, wypełnić, zakobertować i wysłać



Stempel firmy

Do
 Gospodarczego Instytutu Wydawniczego
 Izby Przemysłowo-Handlowych
WARSZAWA XI
 ul. Flory 3

Prosimy o wysłanie za zakłaceniem pocztowym nast. książek:
 egz. „Ustalanie Cen Produkcyjnych” po zł 500.— egz.
 egz. „Nowe przepisy podatkowe” po zł 700.— egz.

nódpis i stempel

UWAGA

Celem dokładniejszego zapoznania Czytelników z poszczególnymi gałęziami przemysłu zamieszczamy w „OTG” omówienia prac, zadań i osiągnięć Zrzeszeń i Central Przemysłowych

OMÓWILIŚMY DOTYCHCZAS.

Przemysł Mineralny
 i Materiałów Budowlanych
 (OTG nr 15)

Przemysł Chemiczny.
 (OTG nr 17)

Przemysł Spożywczy
 (OTG nr 23)

W NAJBLIŻSZYCH NUMERACH**ODBUDOWA WARSZAWY**

Numer zamykamy w dniu
 1. 9. 1949

**Przemysł Metalowy
i Elektrotechniczny.**

Prosimy zainteresowanych o nadsyłanie artykułów, notatek i zleceń

do dnia 10. 9. 1949.

Pozostałe gałęzie przemysłu zostaną omówione w następnych numerach.

**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. Niepodległości 40,
tel. 23-85

Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny

Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy,

in. z o. o. Izby Przemysłowo-Handlowych

Konto P. K. O. — 15001

numerata: miesięcznie 130.— (wartościennie
 150.—, półrocznie 900.—, rocznie 1.800 z.)

CENNIK OGŁOSZENI:

1/1 strony 10.000 z 1/2 str. 25.000 z 1/4 str.
 13.000 zł.

Wycena w centach: 70 z za milimetr
 szerokości 1 łamu (kolumna ma 2 łamy)
 w tekście o 25 % drożej.

Drukarnia: Spół. Wyo. „Wydawnictwo Ludowe”
 W-wa. Skolimowsko 5