

Tygodnik Gospodarczy

Rok V

Poznań, dnia 19 marca 1949

Nr 12

TREŚĆ: Akcja remontów kapitalnych z Funduszu Gospodarki Mieszkaniowej. — Koncesjonowanie handlu (str. 136). — Handel ze stałą siedzibą, handel okrężny, handel targowy (jarmarczny) (str. 138). — Analiza kosztów sprzedaży (str. 141). — Kronika skarbowa (str. 143). — Komunikaty (str. 144). — Kartoteka: Dewizy, Niesłuszne zbożacenie.

Akcja remontów kapitalnych z Funduszu Gospodarki Mieszkaniowej

Dekret z dnia 28 lipca 1948 r. o najmie lokali (Dz. U. R. P. Nr 36 poz. 259) przewiduje (art. 27, 28 i 29) utworzenie Funduszu Gospodarki Mieszkaniowej jako bazy zaopatrzenia finansowego na cele przeprowadzenia **remontów kapitalnych** w domach mieszkalnych.

Pomoc finansowa z tego Funduszu będzie miała charakter dotacji bezzwrotnych.

Poniżej podajemy **zasady, które Ministerstwo Odbudowy ustaliło w związku z akcją remontów kapitalnych.** (Wytyczne z lutego 49 r. L. dz. G. M. 70/B. M./49).

Za **remont kapitalny** należy uważać niezbędne z punktu widzenia bezpieczeństwa mieszkańców i zachowania budynków w stanie używalności roboty budowlane i instalacyjne a w szczególności:

- a) wymiana więźby dachowej lub jej części,
- b) zmiana pokrycia dachu lub jego części, uszkodzonego wskutek siły wyższej lub przez wpływ atmosferyczny,
- c) wymiana lub naprawa stropów,
- d) wzmocnienie fundamentów,
- e) naprawa murów, piwnic lub suteryn i zabezpieczenie ich przed wilgocią (izolacja),
- f) naprawa ścian nośnych,
- g) naprawa konstrukcji nośnej schodów,
- h) wymiana przewodów wodociagowych, kanalizacyjnych, pionów gazowych i elektrycznych,
- i) naprawa przewodów dymowych, wentylacyjnych, kominów, gzymsów i tynków.

Nie uważa się za remont kapitalny drobnych napraw i reperacji bieżących, zmierzających do utrzymania nieruchomości w stanie zdatnym do użytku oraz napraw połączonych ze zwykłym użytkowaniem lokalu, które obciążają najemcę z mocy

art. 373 § 2 Kodeksu Zobowiązań lub z mocy umowy najmu.

Budynki uprawnione i nieuprawnione do korzystania z dotacji F. G. M. na remont kapitalny.

Do korzystania z dotacji F. G. M. uprawnione są tylko budynki mieszkalne, a za takie uważa się budynki wzniesione na cele mieszkalne i na te cele obecnie używane.

Nie można udzielać dotacji na remonty kapitalne:

- a) budynków wzniesionych po 22 lipca 1944 r. oraz budynków, w których łączna powierzchnia użytkowa lokali wyłączonych spod publicznej gospodarki lokalami na podstawie przepisów dekretu z dnia 26. 10. 45 r. o rozbiórce i naprawie budynków zniszczonych i uszkodzonych wskutek wojny oraz przepisów Ustawy z dnia 3. 7. 47 r. o popieraniu budownictwa przekracza 50% ogólnej powierzchni użytkowej budynku;
- b) budynków w gminach wiejskich nie podlegających podatkowi od nieruchomości (art. 1 ust. 2 lit. d.) dekretu z dnia 28 lipca 1948 r. o najmie lokali);
- c) budynków mających nie więcej niż 8 izb mieszkalnych (art. 21 ust. 3 lit. b) dekretu o najmie lokali);
- d) budynków, których powierzchnia mieszkalna w 50% lub wyżej wykorzystywana jest na lokale dziennie wynajmowane np. hotele, gospody, pensjonaty (art. 1 ust. 2 lit. c) dekretu o najmie lokali);
- e) budynków przewidzianych do rozbiórki w planach zagospodarowania przestrzennego lub uznanych orzeczeniem właściwej władzy budowlanej za nie nadające się do remontu.

Zasady kwalifikowania budynków do remontu kapitalnego z zapasów finansowych F. G. M. przewidzianych na rok 1949.

1. Zasady ogólne.

- a) Dotacje z F. G. M. można przyznawać tylko na budynki w całości, a przynajmniej w znacznej części zamieszkałe, o ile zużycie ich, uszkodzenie lub częściowe zniszczenie nie przekracza 20% wartości technicznej budynku. Zniszczenia bowiem powyżej 20% wartości technicznej wskazują, że budynek nadaje się do odbudowy z kredytów przeznaczonych na te cele w Państwowym Planie Inwestycyjnym lub z funduszy własnych wynajmującego (właściciela lub zarządcy).

W wyjątkowych przypadkach i to tylko w stosunku do budynków o kubaturze powyżej 3 tys. m³ można udzielić dotacji z F. G. M. na budynki o zniszczeniu w większym niż 20% wartości technicznej za każdorazową pisemną zgodą Ministerstwa Odbudowy.

(Wartość techniczną budynku oblicza się według obecnych kosztów budowy nowego budynku tej samej wielkości i jakości co budynek oceniany. Np. koszt budowy m³ budynku murowanego z instalacjami wodno-kanalizacyjnymi, elektryczną i gazową można szacować na ca. 6.000,— zł. To znaczy wartość techniczną budynku powyższego typu o kubaturze 3 tys. m³ szacuje się na ca. 18 milionów zł. Koszt m³ budynku ulega wahaniam w zależności od materiałów, wyposażenia budynków i lokalnych warunków budowy w granicach od 2—6 tysięcy złotych.)

- b) Dopuszczalne jest, przyznanie dotacji z F. G. M. tylko na pokrycie części kosztów robót remontowych budynku w całości lub w części zamieszkałego w tym przypadku, kiedy pokrycie pozostałej części tych robót zagwarantowane zostało z innych źródeł, np. z kredytów Państwowego Planu Inwestycyjnego, z funduszy własnych właściciela (zarządcy), z kwot zebranych przez komitet domowy (blokowy) od najemców itp.

Tak samo w tym przypadku udział w pokryciu finansowym remontu F. G. M. nie może przekraczać 20% wartości techn. budynku. Taką kumulację pokrycia należy z góry przewidzieć w zgłoszeniu właściciela (zarządcy) o dotacje i ewentualnie uwzględnić w decyzji lokalnego komitetu F. G. M. przy czym decyzja musi wyraźnie określić, jakie elementy robót remontowych w ramach zatwierdzonego kosztorysu całości robót będą pokrywane z dotacji F. G. M.

- c) W praktyce nie będzie się udzielało dotacji z F. G. M. o ile koszty remontu danego budynku kształtują się poniżej 1% jego wartości technicznej (przykładowo: w budynku murowanym wyposażonym w urządzenia wodno-kanalizacyjne, elektryczne i gazowe — po 60,— za m³). Stosowanie tej zasady zapobiegnie rozpraszaniu zasobów F. G. M. na drobne naprawy i remonty bieżące, których prowadzenie powinno leżeć w granicach możliwości finansowych wynajmującego lub najemców lokali.

Dotacje poniżej 1% wartości technicznej można przyznawać w drodze wyjątku, o ile chodzi o pokrycie dachu, remont konstrukcji dachowej, urządzeń ściekowych i odwadniających, urządzeń wodociągowych i studzien, ustępów ogólnych, klatek schodowych, usunięcie uszkodzonych tynków, gzymsów, balkonów itp. części budynków, o ile stan ich zagraża bezpieczeństwu publicznemu.

Powyższą wyjątkową decyzję można powziąć dopiero po uzyskaniu całkowitej pewności, że ani wynajmujący ani lokatorzy nie są w stanie przeprowadzić tych napraw.

- d) Odnawienie wewnętrzne lokali mieszkalnych (malowanie klejowe, olejne i drobne naprawy) może być wliczone do kosztów remontu kapitalnego tylko w przypadku remontu budynku częściowo niezamieszkałego w odniesieniu do izb niezamieszkałych lub w przypadku naruszenia wnętrza lokalu w czasie remontu kapitalnego.

2. Względy socjalne.

- a) Do remontu kapitalnego należy kwalifikować przede wszystkim budynki zamieszkałe przez robotników i pracowników, przy czym szczególnie należy brać pod uwagę przy kopalniach, fabrykach i innych zakładach pracy, zamieszkałe zwartą masą przez robotników i pracowników w zakładach tych zatrudnionych.
- b) Należy dawać pierwszeństwo w przyznawaniu dotacji na remonty kapitalne domów, wykazujących duży odsetek zamieszkałych dzieci.
- c) Należy umożliwić dotację F. G. M. na wykończenie remontów rozpoczętych przez komitety domowe lub inne zrzeszenia lokatorów z ich środków własnych, o ile te środki zostały całkowicie wyczerpane.

3. Względy techniczne.

Pierwszeństwo przy kwalifikowaniu do remontu kapitalnego będzie przyznawane:

- a) budynkom stałym przed budynkami prowizorycznymi (barakami); budynkom murowanym — ogniotrwałym przed drewnianymi — nieogniotrwałymi. Budynki prowizoryczne remontować tylko w tych wypadkach, kiedy czas ich wykorzystywania jest przewidywany na lat kilka (powyżej 2);
- b) budynkom o wyraźnej przewadze lokali mieszkalnych (co najmniej 70% powierzchni użytkowej budynku) w stosunku do lokali użytkowych (sklepy, warsztaty, biura itp.);
- c) budynkom o dużym procencie zużycia, uszkodzenia lub zniszczenia podstawowych elementów konstrukcyjnych (fundamentów, ścian nośnych, dachów, klatek schodowych), szczególnie zaś tych elementów, których zużycie przyczynia się do dalszej szybkiej ruiny całego budynku; dlatego przede wszystkim należy mieć tu na uwadze remont kapitalny dachów, tj. wymianę konstrukcji dachowej i pokrycia;
- d) budynkom o dużym procencie zniszczeń wewnątrz pomieszczeń ogólnych, w szczególności bram, sieni, piwnic, klatek schodowych itp.
- e) budynkom posiadającym uszkodzone i z tego powodu w całości lub częściowo nieczynne in-

stacje wodociągowe, kanalizacyjne, elektryczne i gazowe.

f) W budynkach pozbawionych instalacji wodociągowych i kanalizacyjnych należy położyć duży nacisk na remonty studzien, dołów oraz wszelkiego rodzaju ścieków oraz zbiorników nieczystości.

Przy kwalifikowaniu remontów uwzględnić się będzie konieczność doprowadzenia do porządku podwórz — (dziedzińców) oraz przestrzeni zielonych wspólnie używanych i leżących w granicach danej nieruchomości. W szczególności należy brać pod uwagę remonty nawierzchni stałej (bruku, betonu, asfaltu, itp.) oraz urządzeń odwadniających i chodników umożliwiających dostęp do budynków w obrębie nieruchomości.

Ustalenie planu wykonawczego (rzeczowego) w zakresie akcji remontów kapitalnych na rok 1949.

Przy opracowaniu projektu planu prac remontowych na rok 1949 należy się opierać na indywidualnych lub grupowych zgłoszeniach właścicieli (zarządców) budynków mieszkalnych, kwalifikując do realizacji i włączając do planu wykonawczego wypadki najjaskrawsze — przy uwzględnieniu zasad poprzednio opisanych.

Wysokość kosztów remontu kapitalnego budynków, włączonych do planu remontów kapitalnych, określa się na podstawie wstępnych obliczeń dokonanych wg. wzoru ustalonego formularza E i F zgłoszenia, o ile nie ma możliwości sporządzenia ścisłych wycen i kosztorysów.

Zgłoszenia o dotacje z F. G. M. na remont kapitalny budynków mieszkalnych uprawnionych do korzystania z F. G. M. mogą składać wszyscy właściciele (zarządcy) występujący z ramienia sektora publicznego (Skarbu Państwa, przedsiębiorstw państwowych, związku samorządu terytorialnego, Zakładu Osiedli Robotniczych, spółdzielni mieszkaniowych) oraz właściciele prywatni.

Każda z w/w. grup właścicieli, (zarządców) budynków mieszkalnych na podstawie dostatecznie uzasadnionych względami socjalnymi i technicznymi zgłoszeń remontowych uzyskuje w ramach rocznego planu finansowego remontów kapitalnych (art. 29) określony przydział kredytów dotacyjnych limitowanych albo sumą będącą w dyspozycji Komitetu Funduszu Lokalnego Gospodarki Mieszkaniowej albo sumą ewentualnej dotacji z ogólnokrajowego F. G. M. przy czym mogą być brane pod uwagę kwoty deklarowane przez właścicieli (zarządców) z ich własnych zasobów finansowych.

Decyzja o przyznaniu dotacji na określony obiekt zgłoszony do remontu musi być powzięta zawsze w granicach zakreślonych w planie limitów dla każdej własnościowej grupy budynków.

Zgłoszenia o dotację na remont kapitalny dla budynków o nieustalonym właścicielu lub dla budynków przez właścicieli opuszczonych mogą składać Komitety Blokowe (Domowe) lub inne zrzeszenia najemców. Do czasu powołania zrzeszeń prywatnych właścicieli nieruchomości indywidualne zgłoszenia tych właścicieli o dotacje remontowe opiniuje właściwy terenowo zarząd miejski lub gminny, który też zgłasza wniosek o

włączenie budynku do planu remontów kapitalnych.

Procedura przyznawania dotacji.

Funduszem lokalnym powiatu lub miasta udzielonego administruje Komitet Funduszu Lokalnego (art. 28 dekretu z dnia 28. 7. 48 o najmie lokalni).

Decyzja Komitetu Funduszu Lokalnego, udzielająca dotacji na remont kapitalny (formularz A str. 3), powinna przewidzieć termin na sporządzenie szczegółowego kosztorysu. Ostateczna bowiem wysokość dotacji może być ustalona dopiero na podstawie kosztorysu urzędowo sprawdzonego i projektu zatwierdzonego przez władzę budowlaną (o ile projekt jest potrzebny). Uprzednie przygotowanie dokumentacji uprości i przyspieszy procedurę uchwalania dotacji.

Decyzja ostateczna Komitetu o wysokości przyznanej dotacji ustala terminy rozpoczęcia i ukończenia robót remontowych w oparciu o plan wykonawczy remontów kapitalnych na dany okres. Dopilnowanie terminów, technicznej strony remontu oraz właściwego wykorzystywania dotacji należy do właściciela, jednostek organizacyjnych Zarządu Miejskiego lub Starostwa Powiatowego (Wydziału Powiatowego).

Odpisy decyzji Komitetu, zatwierdzonego kosztorysu oraz ewentualnego projektu robót remontowych należy niezwłocznie przesłać do właściwego Oddziału Banku Gospodarstwa Krajowego — Banku Inwestycyjnego, upoważnionego do wypłat z rachunku lokalnego F. G. M. oraz kontroli finansowej i formalnej realizacji remontów.

W zasadzie przygotowanie dokumentacji robót remontowych należy do właściciela (zarządcy) budynku uzyskującego dotację. O ile jednak właściciel (zarządca) nie przygotowuje dokumentacji w terminie przez Komitet oznaczony, można zlecić sporządzenie dokumentacji z urzędu. Koszty dokumentacji (sporządzenie kosztorysu projektu oraz ich sprawdzenia) pokrywane są z dotacji.

Zlecenie, kierown. i odbiór robót remontowych.

Na podstawie ustalonego i sprawdzonego kosztorysu właściciel (zarządca) budynku zleca roboty remontowe:

1. z wolnej ręki, o ile ich wartość nie przekracza 2.000.000,— zł,
2. z przetargu ograniczonego — roboty w granicach od 2—5 milionów złotych,
3. z przetargu nieograniczonego — powyżej 5 milionów złotych.

Bezprzetargowo, bez ograniczenia kwoty, remont może być zlecony — Państwowym Przedsiębiorstwom Budowlanym oraz Społecznemu Przedsiębiorstwu Budowlanemu (S. P. B.).

Sposobem gospodarczym lub półgospodarczym mogą być przeprowadzone roboty remontowe powierzone technicznym organom właściwego związku samorządowego lub rzemieślniczym grupom budowlanym powołanym dla tych celów przez związki samorządowe.

Odchylenie wartości zlecenia w odniesieniu do wartości kosztorysu nie może przekraczać 5% (§ 9 rozporządzenia Min. Odbudowy z dnia 23. 9.

1948 r. Dz. Ust. M. O. Nr 11 poz. 83); ewentualne wyższe przekroczenia kosztorysu wymagają dodatkowej decyzji Komitetu.

Dla remontów kapitałnych w budynkach prywatnych właścicieli, Starostwo (Wydział Powiatowy) lub Zarząd Miejski miasta wyzycionego wyznacza urzędowego kierownika robót. Kierownika remontu budynku będącego własnością lub w zarządzie sektora publicznego wyznaczają właściwe zarządy budynków. Kierownik remontu odpowiedzialny jest przed Starostwem lub przed Zarządem Miejskim działającym w imieniu Komitetu Funduszu Lokalnego za właściwy techniczny i gospodarczy przebieg robót remontowych, nadzór nad wykonawcami, rozliczenia rachunkowe oraz terminowe wykonanie robót.

Ostateczne przyjęcie wykonanych remontów przeprowadzi powołana przez Komitet Komisja odbiorcza w składzie: przedstawiciela władzy budowlanej, właściciela lub jego pełnomocnika, przedstawiciela najemców w osobie przedstawiciela Komitetu Domowego (Blokowego) przy udziale kierownika remontu. O terminie przyjęcia robót należy zawiadomić właściwy Oddział Banku Gospodarstwa Krajowego (Banku Inwestycyjnego), który wg. swego uznania może wziąć udział w Komisji przez upoważnionego delegata.

Wynagrodzenie kierownika oraz członków Komisji odbiorczej wlicza się do kosztów remontów i pokrywa w ramach kredytu dotacyjnego.

Wszelkie zaliczki oraz rachunki przejściowe i ostateczne w granicach kwoty przyznanej na dany obiekt dotacji wypłaca właściwy Oddział Banku Gospodarstwa Krajowego (Banku Inwestycyj-

nego) na zlecenie kierownika remontu, potwierdzone przez właściciela (zarządcę) budynku.

O każdorazowej zmianie kosztorysu lub zacydowanych przez Komitet robotach dodatkowych itp. należy niezwłocznie powiadomić Bank Gospodarstwa Krajowego (Bank Inwestycyjny).

Usuwanie lokatorów na czas remontu.

W przypadku gdy realizacja remontu kapitałnego uzależniona jest od czasowego usunięcia lokatorów wyremontowanych lokali lub budynku, terminy rozpoczęcia i wykończenia robót należy odpowiednio powiązać z realnymi terminami czasowego przesiedlenia lokatorów.

O konieczności usuwania lokatorów na czas remontu decyduje władza kwaterekowa w porozumieniu z władzą budowlaną, przy czym władza kwaterekowa w razie potrzeby dostarczy lokali zastępczych.

Uwagi końcowe.

Formularze zgłoszeń oraz wszelkie inne, które należy wypełniać celem uzyskania dotacji z F. G. M. można otrzymać w biurach Zarządów Miejskich (ewent. Wydziałów Powiatowych). Organizacyjne jednostki techniczne związków samorządowych (wydziały i referaty techniczne zarządów miejskich, powiatowe referaty odbudowy i rzeczoznawcy budowlani) mają zlecone zadanie przyjęcia z pomocą w wypełnianiu formularzy zgłoszeń. Szczególnie pomocną jest zlecona w określaniu kubatury i wartości technicznej budynku oraz w ustalaniu elementów remontu i wstępnym obliczaniu kosztów remontu (Formularze E, F.).

Koncesjonowanie handlu

Zmiana ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r.

Już w miesiącu styczniu br. w prasie codziennej w dziale sprawozdań z prac Sejmu Ustawodawczego ukazały się notatki o wniesieniu przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej na plenum Sejmu projektu prawa, zmieniającego przepisy ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i zawodowe wykonywanie czynności handlowych (Dz. U. R. P. Nr 43, poz. 220 i nr 66 poz. 412). Obecnie zapowiedz ta została zrealizowana przez uchwalenie przez Sejm Ustawodawczy ustawy z dnia 4 lutego 1949 r., zmieniającej przepisy wyżej wymienionej ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. Ustawa zmieniająca (nowela) ogłoszona została w Dz. Ustaw R. P. z dnia 5 marca 1949 r. Nr 10 pod poz. 59 i obowiązuje z dniem jej ogłoszenia, tzn. z dniem 5 marca 1949 r.

Podamy niżej i omówimy pokrótce zmiany i uzupełnienia, które zaszły w interesującej nas ustawie z dnia 2 czerwca 1947 r., wydanej przede wszystkim w celu stworzenia należytej organizacji handlu prywatnego i ujęcia tego handlu w określone ramy organizacyjne.

Nowa ustawa z dnia 4 lutego 1949 r., którą w odróżnieniu od ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r., w dalszym ciągu będziemy nazywali krótko no-

welą, zawiera 4 artykuły. Nowelizacji uległ przede wszystkim sam tytuł ustawy z dn. 2 czerwca 1947 r., która obecnie się nazywa „ustawą z dnia 2 czerwca 1947 r. o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i budowlanych i na zawodowe wykonywanie poszczególnych czynności handlowych”.

Jak widzimy, nowela rozszerza zakres przedsiębiorstw obowiązanych do uzyskania zezwolenia (koncesji) i wyraźnie włącza do nich przedsiębiorstwa budowlane. Obowiązek uzyskania zezwolenia przez te ostatnie przedsiębiorstwa do chwili nowelizacji był nieraz poddawany w wątpliwość a to z tego względu, że przedsiębiorstwa budowlane posiadają jednocześnie tak cechy przedsiębiorstw handlowych jak i cechy przedsiębiorstw wytwórczych lub przetwórczych a więc przedsiębiorstw sensu stricto przemysłowych. Ponadto nowela rozciągnęła obowiązek uzyskania zezwolenia na zawodowe wykonywanie „poszczególnych” czynności handlowych. Niewątpliwie należy się spodziewać, że rozporządzenia wykonawcze wydane na podstawie znowelizowanej ustawy określą w sposób więcej szczegółowy, co należy uważać za poszczególne czynności handlowe.

Przechodząc do omówienia samej treści ustawy znowelizowanej przytoczymy zmiany i uzupełnienia w kolejności artykułów ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. A więc art. 1. ustawy podzielony został na dwa ustępy i otrzymał obecnie następujące brzmienie:

„Art. 1. 1. Celem stworzenia należytej organizacji handlu i uchronienia kupiectwa przed nieuczciwą konkurencją Minister Przemysłu i Handlu może uzależnić prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i budowlanych albo zawodowe wykonywanie poszczególnych czynności handlowych od uprzedniego zezwolenia władz przemysłowych.

2. Za przedsiębiorstwo handlowe w rozumieniu niniejszej ustawy uważa się każde przedsiębiorstwo zarobkowe z wyłączeniem przedsiębiorstw wytwórczych”.

Wynika stąd, że ust. 1 art. 1. w konsekwencji i w zgodzie ze zmienionym tytułem ustawy został uzupełniony wzmianką rozszerzającą zakres działania tej ustawy na przedsiębiorstwa budowlane oraz poszczególne czynności handlowe. Natomiast ust. 2-gi jest nowością i zawiera definicję przedsiębiorstwa handlowego, przy czym jest to definicja bardzo szeroka, obejmująca wszelkie prywatne przedsiębiorstwa w ogóle (a więc i budowlane, i usługowe, i rzemieślnicze, które dotychczas, pod pewnymi warunkami, były zwolnione od obowiązku uzyskania zezwolenia), nie wymienione w noweli *expressis verbis*, z wyjątkiem jedynie przedsiębiorstw wytwórczych a więc w ścisłym rozumieniu przedsiębiorstw przemysłowych. Należy tu podkreślić, że taką definicję przedsiębiorstw handlowych stwarza nowela dla celów ściśle w ustawie przewidzianych, przeto nie należy tej definicji mieszać z pojęciem przedsiębiorstw handlowych, używanym ogólnie, wzgl. używanym w innych przepisach prawnych.

Art. 2. otrzymał obecnie brzmienie następujące:

„Art. 2. 1. Minister Przemysłu i Handlu w porozumieniu z Ministrem Administracji Publicznej a w przypadkach, dotyczących przedsiębiorstw budowlanych, z właściwymi Ministrami, po uprzednim zasięgnięciu opinii naczelnych organizacji samorządu gospodarczego i naczelnych zrzeczeń przemysłowych — ustali w drodze rozporządzeń właściwość władz przemysłowych oraz tryb i warunki udzielania zezwoleń przewidzianych w art. 1.

2. Przed udzieleniem zezwolenia na prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego lub budowlanego albo na zawodowe wykonywanie poszczególnych czynności handlowych władza przemysłowa powinna zasięgnąć opinii właściwego branżowo zrzeczenia przemysłowego lub właściwego cechu rzemieślniczego”.

Jak wzmiankowaliśmy już na początku, normy prawne ustawy ramowej, którą jest ustawa przez nas omawiana, winny być rozwinięte przez rozporządzenia wykonawcze właściwych ministrów. Rozporządzenia te będą zawierały szczegółowe postanowienia w sprawie wykonania ustawy. Zapowiedź wydania właśnie takich rozporządzeń wykonawczych zawiera przepis art. 2

ust. 1 noweli, różniąc się od takiegoż przepisu w redakcji poprzedniej tym, że opuszcza udział Ministra Ziemi Odzyskanych w wydaniu rozporządzeń wykonawczych, z uwagi na zniesienie Ministerstwa Ziemi Odzyskanych i zrównanie zarządu tych ziem z macierzą. Poza tym zaś odpowiednio do rozszerzenia obowiązku uzyskania zezwolenia na przedsiębiorstwa budowlane zapowiada udział w wydaniu rozporządzeń wykonawczych właściwych ministrów, po uprzednim zasięgnięciu przez Ministra Przemysłu i Handlu opinii naczelnych władz samorządu gospodarczego i naczelnych zrzeczeń przemysłowych co do treści tych rozporządzeń. Konsekwentnie do rozszerzenia zakresu ustawy nowela zamiast terminu „naczelnych zrzeczeń kupieckich” wprowadza termin „naczelnych zrzeczeń przemysłowych”, podciągając pod to pojęcie nie tylko zrzeczenia kupieckie, lecz i inne zrzeczenia handlu i przemysłu prywatnego. Odpowiednio do tego został znowelizowany ust. 2 art. 2., który obliuguje władzę przemysłową do zasięgnięcia, przed wydaniem zezwolenia, opinii właściwego branżowo zrzeczenia przemysłowego lub właściwego cechu rzemieślniczego, zamiast, jak było uprzednio, jedynie opinii właściwych zrzeczeń kupieckich.

Art. 3. ustawy uzupełniony został przez dodanie do jego niezmienionej treści nowego ustępu, regulującego sprawę zwrotu opłat w wypadku wydania przez właściwą władzę przemysłową decyzji odmownej co do udzielenia zezwolenia na prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego lub budowlanego wzgl. na zawodowe wykonywanie poszczególnych czynności handlowych. Mianowicie dodany do art. 3-go 2-gi ustęp postanawia, że w przypadkach, gdy rozporządzenia wykonawcze wydane na podstawie ustawy omawianej uprawniają do prowadzenia przedsiębiorstwa jeszcze przed uzyskaniem zezwolenia, pod warunkiem uprzedniego wniesienia podania i opłat, opłata nie podlega zwrotowi, jeżeli od dnia wniesienia podania do dnia doręczenia ostatecznej decyzji odmownej upłynęło co najmniej sześć miesięcy.

Należy więc pod względem zwrotu opłat odróżnić dwa wypadki: wypadek pierwszy, kiedy samo wniesienie podania i uiszczenie opłaty za zezwolenie nie uprawnia do rozpoczęcia czynności handlowych i wypadek drugi, kiedy załatwienie tych formalności podstawowych daje prawo do uruchomienia przedsiębiorstwa i w związku z tym do rozpoczęcia i prowadzenia wszelkich czynności zarobkowych tego przedsiębiorstwa. W pierwszym wypadku, w razie odmowy udzielenia zezwolenia, pozostają w mocy co do zwrotu wniesionych opłat, przepisy dotychczasowe, tzn., że wniesione opłaty zwraca się z potrąceniem jedynie 5% na opłaty manipulacyjne, zaś w wypadku drugim opłata się zwraca jedynie wówczas, jeśli ostateczna decyzja odmowna doręczona zostanie przed upływem sześciu miesięcy od dnia wniesienia podania i oczywiście opłat, gdyż wniesienie samego podania bez opłat uważa się za nie było (niedokonane).

Ustalona wyżej zasada, zdaniem naszym, jest słuszna, gdyż biorąc pod uwagę obowiązek uzys-

kania zezwolenia przez wszystkie bez wyjątku przedsiębiorstwa (i te, co mogą rozpocząć swe czynności natychmiast po wniesieniu podania i opłat, i te, co muszą czekać na udzielenie zezwolenia), byłoby niesłuszne zwracać opłaty w wypadku odmowy udzielenia zezwolenia tym przedsiębiorstwom, które były prowadzone czynnie przez dłuższy okres czasu na mocy tzw. „potwierdzenia odbioru”, zastępującego tymczasowo zezwolenie i skutkiem tego uzyskały w tym okresie pewne korzyści materialne; ponieważ byłoby to uprzywilejowaniem takich przedsiębiorstw przed tymi, które, nie mogąc rozpocząć swych czynności przed wydaniem decyzji przez władzę przemysłową, ostatecznie otrzymały decyzję odmowną. Należy przy tym podkreślić, że termin „ostateczna decyzja odmowna” oznacza decyzję wydaną przez władzę przemysłową w ostatnim toku instancji, czyli władzę powołaną do rozstrzygania odwołań od decyzji władzy właściwej do udzielania zezwoleń w każdym poszczególnym wypadku.

Art. 4 ustawy został jedynie uzupełniony przez dodanie wyrazów „i budowlanych”, wobec czego obecnie ma następujące brzmienie: „Przepisy niniejszej ustawy nie naruszają dalej idących ograniczeń na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i budowl. lub usługowych albo zawodowe wykonywanie czynności handl. wynikających z rozporządzenia Prezydenta R. P. z dnia 7 czerwca 1947 r. o prawie przemysłowym (Dz. U. R. P. Nr 53, poz. 468) z późniejszymi zmianami oraz z innych przepisów”. Wynika stąd, że jeśli prawo przemysłowe lub inne przepisy obowiązujące przewidują dalej idące ograniczenia (np. tzw. koncesje szczególne dla przedsiębiorstw przemysłu gastronomicznego, przedsiębiorstw budowlanych itp.), te dalej idące ograniczenia muszą być bezwzględnie zachowane, tzn. np., że poza uzyskaniem zezwolenia z mocy przepisów ustawy omawianej należy uzyskać również zezwolenie (koncesję) przewidziane przez prawo przemysłowe lub inne przepisy szczególne.

Art. 5. wyłącza określone rodzaje przedsiębiorstw spod mocy obowiązującej ustawy, postanawiając, że przepisy tej ustawy nie dotyczą przedsiębiorstw państwowych, państwowo-spółdzielczych, central spółdzielczo-państwowych i przedsiębiorstw spółdzielczych oraz samorządowych. Jest to podkreślenie okoliczności, że ustawa reguluje zasadniczo organizację handlu prywatnego.

Po art. 5 został dodany nowy art. 5-a, określający sankcje karne za naruszenie przepisów ustawy oraz określający właściwość władz, powołanych do orzekania tych sankcji. Artykuł ten postanawia, że prowadzący przedsiębiorstwo handlowe lub budowlane albo wykonujący poszczególne czynności handlowe z naruszeniem przepisów ustawy lub wydanych na jej podstawie rozporządzeń — podlega karze aresztu do trzech miesięcy lub grzywny do 500.000,— zł, albo obu tym karom łącznie. Do orzekania powołane są powiatowe władze administracji ogólnej.

Ustawa w redakcji uprzedniej nie miała w ogóle takiego przepisu, natomiast przepis zawierający sankcje karne umieszczony był w rozporządzeniu wykonawczym, najpierw z dnia 22 sierpnia 1947 r. (Dz. U. R. P. Nr. 57, poz. 310), a po zastąpieniu tego rozporządzenia rozporządzeniem z dn. 11 marca 1948 r. (Dz. U. R. P. Nr 13, poz. 105) — w tym ostatnim. Ponadto nowela obecna ustala samodzielną odpowiedzialność karną za naruszenie przepisów ustawy lub wydanych na jej podstawie rozporządzeń wykonawczych oraz samodzielną wymiar kary, wówczas jak uprzednio kara była wymierzana na zasadzie art. 27 prawa o wykroczeniach, a więc przepisu prawnego nie wchodzącego w ustawę ramową.

Art. 6 w nowej redakcji porucza wykonanie ustawy właściwym ministrom.

Poza tym nowela upoważnia Ministra Przemysłu i Handlu do ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. z uwzględnieniem zmian, wprowadzonych dekretem z dnia 28 października 1947 r. (Dz. U. R. P. Nr 66 poz. 412) i niniejszą nowelą z zastosowaniem jednolitej numeracji artykułów.

Kończąc niniejsze omówienie przypominamy, że na podstawie ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. wydane zostały rozporządzenia wykonawcze z dn. 22 sierpnia 1947 r., ogłoszone w Dz. Ustaw R. P. Nr. 57 pod pozycjami 310 (uchylone), 311 i 312 oraz z dnia 11 marca 1948 r. (Dz. U. R. P. Nr 13, pod poz. 105). W związku z obecną zmianą ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. należy się spodziewać wkrótce wydania i ogłoszenia noweli do wymienionych wyżej rozporządzeń wykonawczych, ponieważ w świetle obecnego znowelizowania ustawy muszą ulec zmianie również niektóre przepisy obowiązujących obecnie rozporządzeń wykonawczych do tej ustawy.

Omówieniem zmian w tych przepisach podzielimy się z naszymi Czytelnikami w czasie właściwym.

Handel ze stałą siedzibą, handel okrężny handel targowy (jarmarczny)

Różne ustawy, rozporządzenia i zarządzenia z dziedziny skarbowości, administracji przemysłowej, gospodarczej, sanitarnej itd. posługują się takimi określeniami, jak „handel ze stałą siedzibą” lub „handel obnośny” (rozwoźny, okrężny) albo „handel targowy”, „jarmarczny” (itp.), bez bliższego określenia, w jakich warunkach mamy do

czynienia z taką albo inną formą handlu. W praktyce powstaje np. kwestia, czy handel targowy (jarmarczny) należy do handlu okrężnego, czy też do handlu ze stałą siedzibą a w związku z tym — czy wobec tego handlu stosować należy te wszystkie ograniczenia, jakie różne ustawy przywiązują do handlu okrężnego (obnośnego, rozwoźnego),

czy też przyznać mu trzeba przywileje odnoszące się do handlu ze stałą siedzibą. Jeżeli np. w przepisach o podatku obrotowym, czytamy że za przedsiębiorstwo handlu „obnośnego” uważa się sprzedaż towarów ze skrzyni, kufra, walizy, kosza i innych opakowań przenoszonych z miejsca na miejsce przez sprzedawcę, a za przedsiębiorstwo handlu rozwożnego — sprzedaż towarów z wozu, łodzi lub innych urządzeń poruszanych siłą mechaniczną, ludzką lub zwierzęcą, to z takiego określenia nie wiemy jeszcze, czy handlu tego — jeżeli odbywa się na targu — nie można z powodzeniem zaliczyć również do targowego albo jarmarcznego, który także odbywa się do pewnego stopnia sposobem „obnośnym” albo „rozwożnym” i gdzie sprzedaż dokonuje się często ze skrzyni, kufra, walizy, kosza i innych „opakowań” albo z wozu poruszanego siłą mechaniczną, ludzką lub zwierzęcą.

Zasadniczych kryteriów rozróżniających jedną formę handlu od drugiej poszukiwać należy w rozporządzeniu Prez. R. P. o prawie przemysłowym (Dz. Ust. poz. 468/27), które niejako źródłowo traktuje o różnych formach prowadzenia przemysłu i handlu.

A więc najpierw, co to jest handel okrzężny i na czym on polega? Obywatel, nie orientujący się należycie w przepisach dotyczących tej kwestii, zwykł uważać za handlarza „domokrażnego” każdą osobę, której zewnętrzne cechy działania na prowadzenie takiego handlu wskazują. Tymczasem taki sposób kwalifikowania handlu okrzężnego krzywdzi niejedną osobę która — mimo pewnych oznak zewnętrznych — w istocie rzeczy handlu tego rodzaju nie prowadzi. Z drugiej strony często uważa się za będącą prawnie „w porządku” osobę działającą ma pozór nie jako handlarz okrzężny, mimo że działalność jej ma wszelkie cechy „domokrażstwa”

Jakież to więc kryteria prawne handlu okrzężnego zawiera prawo przemysłowe?

Według art 45 handlem okrzężnym jest:

- a) sprzedaż towarów,
- b) skupywanie w celu odsprzedaży towarów u innych osób niż u kupców albo w innych miejscach niż w przeznaczonych do sprzedaży towarów.

A więc musi to być albo sprzedaż towarów albo ich skupywanie, przy czym — jeśli chodzi o sprzedaż (którą jest praktycznie przedmiotem działalności przygniatającej liczby domokrażców) — należy ją rozumieć w ten sposób, że domokrażca musi mieć towar przy sobie i wydać go kupującemu natychmiast po dojeździe do skutku umowy sprzedaży. Nie są zatem „sprzedającą” w rozumieniu zaznaczonego przepisu transakcje towarowe dokonywane na podstawie próbek i wzorów: ta forma sprzedaży stanowi wpływ działalności przedsiębiorstw ze stałą siedzibą, działalnością zresztą uprzywilejowanej w myśl art. 39 prawa przemysłowego (zbiornie zamówień). Jeśli zaś chodzi o skup towarów, którym praktycznie trudni się mniejsza ilość domokrażców, to z punktu b) wynika jasno, że skupywanie nie dla dalszej odsprzedaży, lecz np. do zużycia we własnym przedsiębiorstwie skupującego nie jest handlem

okrzężnym w rozumieniu prawa przemysłowego. Bez względu zaś na to, czy skup odbywa się dla własnych potrzeb skupującego czy w celu dalszej odsprzedaży, nie mamy do czynienia z handlem okrzężnym w rozumieniu prawa przemysłowego, jeżeli skup odbywa się u kupców albo w innych miejscach przeznaczonych do sprzedaży towarów (np. na targach i jarmarkach).

Na tych często obiektywnych przesłankach nie wyczerpuje się jeszcze pojęcie handlu okrzężnego. Prawo przem. wymaga bowiem, aby tak pojęta sprzedaż towarów albo ich skupywanie odbywało się:

- a) zarobkowo,
- b) samoistnie,
- c) zawodowo,
- d) osobiście i
- e) bez stałej siedziby przemysłowej (handlowej).

Musi więc sprzedaż towarów albo ich skup być wykonywany zarobkowo, tj. z obliczeniem na osiągnięcie zysku, obciążony w rzeczywistości to zysku nie przyniosło (orzeczenie S. Najw. z dnia 1. 7. 1932 r. II. 4. K. 464/32 Zb. Orzecz. Izby II. Nr 182/32 r.).

Następnie handel musi być samoistny, czyli prowadzony na własny rachunek, w przeciwstawieniu do ustawowych zastępców oraz pracowników, którzy czynni są, nie działają samoistnie a na rachunek osoby trzeciej.

Dalej — handel musi być wykonywany zawodowo, tzn., że powinien mieć charakter ciągły (w przeciwstawieniu do dorywczości, jednonazowości). Jednakże dodać tu należy, że dla rozstrzygnięcia kwestii, czy pewne zatrudnienie lub przedsiębiorstwo jest prowadzone zawodowo, nie jest miarodajna okoliczność, czy pewna osoba oddaje się zatrudnieniu przez krótszy lub dłuższy okres czasu; są bowiem zajęcia tzw. sezonowe, które z natury rzeczy trwają tylko przez pewien okres czasu (orzeczenie S. Najw. z dnia 18. 5. 1933 r. Zb. Orzecz. Izby II Nr 141/33 r.). Musi też zatrudnienie o charakterze zawodowym mieć na celu dostarczenie danej osobie źródła utrzymania albo przynajmniej tego dochodu, który by musiał być przeznaczony na utrzymanie, gdyby dana osoba nie posiadała na ten cel innych wystarczających środków.

Dalszy wymóg to wykonywanie handlu okrzężnego osobiście. Wymóg ten oznacza, że handel okrzężny prowadzi zawsze ta osoba, która faktycznie krąży, która towar sprzedaje albo skupuje, bez względu na to, czy działalność ta odbywa się w imieniu i na rachunek samego okrzężcy, czy też w imieniu i na rachunek osoby trzeciej (np. fabrykanta, wytwórcy, hurtownika). Tak jednak sprawa się nie przedstawia, bowiem powiedzieliśmy pod b), że handel odbywać się musi również samoistnie, czyli w imieniu i na rachunek okrzężcy. Handlarzem okrzężnym jest zatem tylko ten, kto działa samoistnie i osobiście. Handlarz, który sprzedaje lub skupuje towar w imieniu i na rachunek osoby trzeciej, nie jest handlarzem okrzężnym i jest wolny od wszelkich ograniczeń dotyczących pozwoleń, bowiem brak mu cechy samoistności. Tak samo wolny jest od wszelkich

ograniczeń w tym względzie zleceńodawca, który daną osobę wysłał w teren, ponieważ on nie handluje osobiście a przez osobę trzecią. Te sprzeczności, które w praktyce umożliwiają ukryty handel okrężny, powstały przez niedopatrzenie przy redagowaniu prawa przemysłowego. Mianowicie ustawodawca nasz przedwojenny, wzorując się przy ustalaniu kryteriów handlu okrężnego na niem. ordynacji przemysłowej, obok wymogów zawartych w tej ordynacji, jak np. „osobiście” („in eigener Person”) i bez stałej siedziby przemysłowej („ohne Begründung einer gewerblichen Niederlassung”), dodał jeszcze wymóg „samoistnie”. W ten sposób ustawodawca polski nieświadomie ścislił pojęcie handlu okrężnego do tych osób, u których schodzą się obydwie zasadnicze kryteria, tj. „samoistność” i „osobistość”, zwalniając od przymusu pozwoleniowego wszelki handel okrężny, który odbywał się na rachunek innej osoby niż ta, która z towarem krąży. Tymczasem względy bezpieczeństwa i porządku publicznego, jak również interes samych kupujących wymaga, aby przepisy o handlu okrężnym miały zastosowanie w całej pełni do tej osoby, która w terenie rzeczywiście krąży, bez względu na to, w jakim stosunku prawnym znajduje się okrężca do właściciela towaru. Takim był sens przepisu niem. ordynacji przemysłowej o „osobistym” prowadzeniu handlu okrężnego („in eigener Person”) bez dodatku „samoistnie”.

Wreszcie handel okrężny musi być prowadzony „bez stałej siedziby przemysłowej”. Co to jest „stała siedziba przemysłowa”? Instrukcja do prawa przemysłowego wyjaśnia, że „przemysł ze stałą siedzibą” oznacza, iż wykonywujący go posiadać w miastach stały zakład przemysłowy, specjalnie przeznaczony do wykonywania działalności przemysłowej. W odniesieniu do handlu oznaczałoby to, że kupiec ze stałą siedzibą powinien mieć stały sklep specjalnie przeznaczony do prowadzenia handlu. Instrukcja dodaje jednak, że w niektórych przypadkach wystarcza nawet, gdy przemysłowiec „kupiec” oznaczy jako „stałą siedzibę” swoje mieszkanie w którym przyjmie zamówienia. W każdym razie musi więc to być jakieś stałe a nie ruchome lub przenośne miejsce prowadzenia handlu.

Wszystkie rodzaje i formy handlu, które nie odpowiadają powyższym warunkom, czyli nie są handlem okrężnym w rozumieniu prawa przem., należą do handlu ze stałą siedzibą, za wyjątkiem handlu targowego i jarmarcznego, o czym poniżej. Do handlu okrężnego a nie do handlu ze stałą siedzibą zaliczać będziemy zatem nie tylko ten handel, który rzeczywiście „krąży” od miejscowości do miejscowości, od domu do domu, lecz także handlarzy i przekupniów wszelkiego rodzaju na ulicach i placach publicznych (za wyjątkiem targowisk) obnoszących lub obwozających towar albo stojących z nim w pewnym punkcie bez stałe do ziemi przymocowanego, nie przenośnego urządzenia.

Jaką formę handlu stanowi handel odbywający się na tzw. targach tygodniowych i jarmarkach? Nelken (Gewerberecht, tom I str. 154), wychodząc z założenia, że życie praktyczne zna tylko dwie

formy prowadzenia handlu, tj. handel ze stałą siedzibą i handel okrężny, stoi na stanowisku, że wszelki handel targowy i jarmarczny zaliczyć należy do handlu ze stałą siedzibą albo stanowiącego wypływ działalności handlu ze stałą siedzibą, nie zaś do handlu okrężnego. Innego zdania są Landmann-Rohmer, którzy w swym komentarzu do ordynacji przemysłowej (Kommentar zur Gewerbeordnung, wyd. 1938 r. tom I str. 170) podkreślają, że za przemysł (handel) ze stałą siedzibą albo za wypływ działalności przemysłu (handlu) ze stałą siedzibą uważać należy wszelkie formy i rodzaje przemysłu (handlu), które nie są przemysłem (handlem) okrężnym i które nie podpadają pod przemysł (handel) targowy. Wynika to — czytamy w wymienionym źródle — z podziału tytułów ordynacji przemysłowej, które różnią ją pomiędzy przemysłem (handlem) ze stałą siedzibą (tytuł II), przemysłem (handlem) okrężnym (tytuł III) i obrotem targowym (tytuł IV).

Gdybyśmy tymi wytycznymi chcieli się kierować w praktyce naszej, musieliśmybyśmy stwierdzić, że polskie prawo przemysłowe tak samo rozróżnia pomiędzy przemysłem (handlem) ze stałą siedzibą, zajmując się nim w dziale II zatytułowanym „Przemysł ze stałą siedzibą”, a przemysłem (handlem) okrężnym, któremu poświęcony jest dział III zatytułowany „Przemysł okrężny” i obrotem targowym, o którym traktuje dział III zatytułowany „Targi gminne”.

Wydaje się jednak, jakoby polskie prawo przemysłowe, mimo podobnego do zawartego w niem. ordynacji przemysłowej układu tytułów zaliczało handel targowy i jarmarczny do handlu okrężnego. Do takiego wniosku prowadzi mianowicie postanowienie ustępu ostatniego art. 53 (zawartego w dziale traktującym o handlu okrężnym), które ma treść następującą: „Nie wymaga się licencji od osób, prowadzących przemysł okrężny jedynie na targach (jarmarczniczkach)”. To stwierdzenie byłoby zbędne, gdyby ustawodawca uznawał handel targowy jako należący do handlu ze stałą siedzibą albo do „jakiejs” odrębnej formy handlu targowego. Jeżeli zaś w tym samym miejscu polskiego prawa przemysłowego, czytamy dalej, że handlarze targowi (jarmarczniczkowie) są obowiązani o rozpoczęciu prowadzenia handlu targowego (jarmarcznego) donieść władzy przemysłowej I instancji, właściwej dla miejsca zamieszkania, która w myśl art. 7 ma obowiązek potwierdzić odbiór zgłoszenia, to przepis ten oznacza zrównanie handlu targowego z handlem ze stałą siedzibą jedynie pod względem formy nabywania uorawnienia przemysłowego, nie przesądza natomiast zaliczenia tego handlu do handlu ze stałą siedzibą w sensie materialnym.

W. G.



MASZYNY BIUROWE

Bilansówki oraz kasy rejestracyjne

Kupno — Sprzedaż — Przeróbki

Centrala Maszyn i Przyborów Biurowych
Cz. Filipiak, Poznań, św. Marcin 32, tel. 88-19

Analiza kosztów sprzedaży

IV.

Dla analizy kosztów sprzedaży, musimy postawić się pewnymi cyfrowymi wskaźnikami, które umożliwiłyby nam przeprowadzanie porównań zarówno w zakresie poszczególnych branż jak i poszczególnych przedsiębiorstw, nie mówiąc już o celowości ich dla badań w jednym przedsiębiorstwie.

Poniższe zestawienie daje nam wyczerpującą listę niezbędnych wskaźników:

1. *Struktury sprzedaży* — procentowy udział kosztów poszczególnych funkcji sprzedaży w ogólnych kosztach sprzedaży,
2. *Kwot kosztów sprzedaży* — procentowy udział kosztów sprzedaży w ogólnych kosztach przedsiębiorstwa,
3. *Charakterystycznych kosztów sprzedaży* — ogólne koszty sprzedaży na 1000 zł wartości zbytu,
4. *Udziału kosztów sprzedaży w kosztach „obrotu uszlachetniającego”* — koszty sprzedaży na 1000 zł „kosztów obrotu uszlachetniającego”,
5. *Obciążenia sprzedażą zysku brutto* — koszty sprzedaży na 1000 zł „zbytu uszlachetniającego”,
6. *Wzorcowych kwot sprzedaży* — udział kosztów wzorcowych w stosunku do rzeczywistych ogólnych kosztów sprzedaży,
7. *Właściwych wzorcowych kosztów sprzedaży* — stosunek wzorcowych kosztów sprzedaży do wartości zbytu,
8. *Obciążenia wzorcowe zysku brutto* — stosunek wzorcowych kosztów sprzedaży do „zbytu uszlachetniającego”,
9. *Charakterystycznych obrotów sprzedaży* — obrót sprzedażowy na 1000 zł kosztów sprzedaży (również na 1000 zł robocizny produkcyjnej i na 1000 zł kapitału zakładowego),
10. *Stosunek stałych do zmiennych kosztów sprzedaży*,
11. *Wysokość stałych kosztów sprzedaży w stosunku do wartości zamówienia*,
12. *Wydajności sprzedaży* — wysokość obrotu uszlachetniającego do ogólnego obrotu.

Wskaźniki otrzymane trzeba umieć zestawiać, aby uzyskane wyniki dały możliwość dokładnej analizy kosztów sprzedaży tak w poszczególnym przedsiębiorstwie jak i między branżami.

Przede wszystkim musimy rozpatrzyć wpływ kosztów sprzedaży na wysokość kosztów obciążających poszczególne zamówienia.

Nie możemy rozpatrywać kosztów sprzedaży globalnie, tak jak wielkość obrotu przedsiębiorstwa czy całkowite koszty własne, wahanía ich bowiem przebiegają w odmienny sposób.

Koszty sprzedaży nie są na ogół spowodowane ani bezpośrednio ani wyłącznie przez wielkość obrotu sprzedażowego. Jeśli natomiast uwzględnimy wielkość kosztów produkcji, to koszty te łącznie z kosztami sprzedaży dadzą pewien obraz ich przyczynowego związku do wysiłku włożonego w sprzedaż dokonanej produkcji w danym okre-

się czasu. W rezultacie na podstawie powyższego wskaźnika możemy jedynie powiedzieć, że daje on możliwość, przez porównanie kosztów sprzedaży, wielkości obrotu i wysokości ogólnych kosztów własnych, obserwować czy i w jakim stopniu te trzy składniki wahają się i czy posiadają jednaki kierunek rozwojowy.

W dalszym ciągu badając zależność kosztów sprzedaży od wielkości obrotu i przedstawiając ją granicznie, gdzie na osi odciętych będziemy dokładać wartości kosztów sprzedaży a na osi rzędnych — wielkości obrotów, będziemy mogli zdac sobie sprawę, czy między tymi wielkościami istnieje współzależność. Jeśli dla różnych wielkości obrotów uzyskamy linię prostą, wyrażającą powyższą zależność, wówczas będziemy mogli powiedzieć, że koszty są proporcjonalne do obrotu. Innymi słowy, np. przy dwa razy większym obrocie będziemy mieli również dwa razy większe koszty. W rzeczywistości jednak tak nie jest. Badania wielu przedsiębiorstw z różnych branż wskazują raczej na to, że przy wzrastającym obrocie koszty sprzedaży rosną również, ale w sposób, który nie daje ująć się w ogólną regułę. Z tego wynika zupełnie jasno, że tylko tą drogą możemy dojść jedynie do ustalenia względnych kosztów wzorcowych. Ale jest to dopiero pierwszy krok na drodze odsłaniającej nam ogólny rzut oka na strukturę kosztów sprzedaży. Pozostaje nadal jedno zagadnienie otwarte a mianowicie: wartość zbytu rocznej produkcji przedsiębiorstwa odpowiada w różnych wypadkach często bardzo różnym składnikom kosztu własnego tej produkcji. Na przykład w niektórych przedsiębiorstwach koszt surowca wynosi 80% i więcej kosztów własnych nakładowych, podczas gdy w innych zaledwie 20 czy 40%. Oparcie więc wskaźników obrotu bez uwzględnienia składnika materiałowego będzie oznaczać co innego przy różnym udziale surowca w produkcji. Jeśli więc wyłączymy z naszych rozważań składnik materiałowy, możemy wówczas porównywać graficznie relację kosztów sprzedaży do tzw. „obrotu uszlachetniającego”. Tu spotykamy się z trudnością ustalenia wskaźnika dla sprawności uszlachetniającej (z wyłączeniem surowca) przedsiębiorstwa. Wydaje się słusznym oparcie tego wskaźnika na wielkości kosztów uszlachetnienia. Nie można jednak mówić o faktycznej zależności między tymi kosztami i całkowitymi kosztami sprzedaży. Te ostatnie są bowiem tylko pewną częścią składową pierwszych. Inaczej jednak zagadnienie to będzie wyglądać, jeśli zamiast kosztów uszlachetnienia przyjmiemy za podstawę obrót uszlachetniający, tj. koszty wytworzenia zmniejszone o koszt surowców zużytych do produkcji. W rezultacie możemy ustalić pewnego rodzaju prawidłó, które głósi, że przy wahającej się sprawności uszlachetniającej (a więc z pominięciem materiałów) przyjmuje się poza pewnymi wyjątkami w jednakowym odpowiednim stosunku całkowity obrót sprzedażowy.

Aby przedstawić charakterystyczne własności struktury przemysłowych kosztów sprzedaży i wy-

razić je we wskaźnikach, musimy dla nich wybrać pewne podstawy, które mogą być tylko natury wartościowej, jeśli chcemy mieć możliwość porównywań. Inne podstawy jak sztuki, wagi itp. nie mogą być brane pod uwagę, gdyż nie dadzą się nigdy, przy różnorodnych wypadkach, sprowadzić do jednego wspólnego mianownika.

Przyjmując jako wskaźnik roczną wartość zbytu danego przedsiębiorstwa możemy wówczas otrzymać następujące porównanie:

$$\frac{\text{całkowite koszty sprzedaży}}{\text{całkowita wartość zbytu}} \times 1000 = \text{charakterystyczne koszty sprzedaży.}$$

Są to koszty sprzedaży w złotych na 1.000,— zł wartości sprzedanych wyrobów. Wielkość ta może służyć jako wskaźnik tylko w następujących warunkach, jeśli przedsiębiorstwa produkujące jednakowe wyroby opierają swój zbył na jednym wspólnym rynku. Naturalnie, że istnieje również zależność kosztów sprzedaży i całkowitych kosztów własnych. Koszty własne wpływają na cenę rynkową, szczególnie w wąskim zakresie, gdy wchodzi w grę oferta na indywidualny wyrób.

W kalkulacji ceny ofertowej trzeba również koniecznie wiedzieć, w jakim procencie w kosztach własnych partycypują koszty sprzedaży. Do tego służy wzór:

$$\frac{\text{ogólne koszty sprzedaży}}{\text{ogólne koszty własne}} \times 100 = \text{kwota kosztów sprzedaży.}$$

W ten sposób powstaje możliwość ustalenia dodatku do kosztów wytwarzania o charakterze ogólnym.

Pomiar obrotu uszlachetniającego wyrazi się w kosztach, stanowiących sumę kosztów sprzedaży i sumę kosztów uszlachetnienia. Wyrażając to graficznie otrzymamy dla różnych wartości obrotu pewną charakterystyczną linię nachyloną pod pewnym kątem do osi odciętych.

Wszystkie punkty znajdujące się na tej linii określać będą jednakowy stosunek zachodzący między kosztami sprzedaży i kosztami uszlachetnienia.

$$\frac{\text{Ogólny koszt sprzedaży}}{\text{ogólne koszty uszlachetnienia}} \times 100 = \text{udział sprzedaży w kosztach uszlachetnienia.}$$

Wskaźnik ten znajduje się w ścisłej łączności z kwotą kosztów sprzedaży, o której mówiliśmy wyżej. Odróżnia się od niej jedynie tym, że zostały tu wyłączone wydatki na podstawowe surowce do produkcji, gdyż jak to już zaznaczyliśmy określenie kosztów uszlachetnienia obejmuje całkowite koszty własne po odjęciu od nich kosztów materiałów bezpośrednio użytych do produkcji.

Ten udział sprzedaży w kosztach uszlachetnienia występuje jaskrawo przy szacowaniu gospodarczości przedsiębiorstwa, nie uwzględniając jej wcale, jest to bowiem porównanie zjawiska czysto wewnętrznej działalności. Stąd koniecznym staje się przeciwstawić temu rozumowaniu wartości gospodarczo-rynkowe, które jako podstawę będą miały zamiast obrotu uszlachetniającego —

dochód uszlachetniający jako wynik działania zakupu i sprzedaży.

$$\frac{\text{Całkowite koszty sprzedaży}}{\text{utarg uszlachetniający}} \times 100 = \text{obciążenie sprzedażą zysku brutto.}$$

Wskaźnik ten opiera się na następujących rozważaniach: z jednej strony mamy obrót rynkowy i wynikający z niego pewien poziom cen, zawierający zarobek określonej wysokości, z drugiej strony rynek zakupu, charakteryzujący się również pewnym poziomem cen i określony nakładem wydatków dla niezbędnych surowców produkcyjnych. Między tymi obu rynkami a właściwie cenami zakupu i sprzedaży mieści się zysk brutto, tzw. zysk brutto na obrocie uszlachetniającym, który nie tylko umożliwia istnienie przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim daje podstawy rozwojowe.

W zakresie tego zysku, który zależy od wahaniasię koniunkturalnego albo regulowanego poziomu cen rynkowych, muszą przedsiębiorstwa przemysłowe rozwijać i utrzymywać swoją działalność, operując jednak zawsze długofalowymi okresami tych zmian, a nie dorywczymi czy krótkotrwałymi wahaniami. Dla wykonania tego zadania stoją do dyspozycji następujące środki: obniżenie cen zakupów, podniesienie cen sprzedaży, wzmoczenie działalności sprzedażowej, racjonalizacja kosztów.

Wzmocnienie sprzedaży może być rozpatrywane dwustronnie. Z jednej strony będzie to podniesienie obrotu z jednoczesnym celem osiągnięcia możliwie w tym samym stosunku zwiększenia szybkości obrotu. Z drugiej strony dążenie do obniżenia kosztów sprzedaży na jednostkę, co ma charakter wybitnie racjonalizacyjny w zakresie tych kosztów.

Procesy te odbywać się będą zawsze wewnątrz obrotu uszlachetniającego ograniczonego z obu stron rynkami zakupu i sprzedaży.

Rozpiętość, jaka tutaj powstaje, charakteryzuje rynek. Tu powstaje niezmiernie ważne zagadnienie, ile z tych kosztów sprzedaży wynoszą koszty wzorcowe a ile dodatkowe koszty ponoszone w związku z utrzymaniem i zabezpieczeniem sprzedaży. Suma tych kosztów, tzn. całkowite koszty sprzedaży, obciąża tę rozpiętość cen zakupu i sprzedaży, pozostawiając dla produkcji jej tylko charakterystyczną „rozpiętość” kosztów wytwarzania.

Zdarza się jednak i to jest nie do uniknięcia, że między możliwością produkcji i wykorzystaniem dla tego celu pewnej ilości surowców a więc i odpowiednimi zapotrzebowaniami materiałów na rynku, możliwością ulokowania wyprodukowanych towarów oraz zapotrzebowaniem tych samych surowców w innych dziedzinach produkcji, zachodzą asynchroniczne wahaniasię, powodując dysharmonię obrotu towarowego, nie pełne zatrudnienie niektórych gałęzi przemysłu itp. zjawiska.

W związku z tym zmieniają się składniki kosztów sprzedaży, wpływając w rezultacie na zmienność ich wysokość. Dlatego też w celu usunięcia tych wpływów koniunkturalnych, przeważnie o charakterze chwilowym, należy wprowadzić do

obliczeń wyżej omówionych względnych kosztów wzorcowych i mówić o „charakterystyce wzorcowej”.

Wzorcowe koszty sprzedaży
 ————— × 100 = „charakterystyka wzorcowa”
 całkowite koszty sprzedaży oraz
 koszty utrzymania i zabezpieczenia zbytu

całkowite koszty sprzedaży
 × 100 = charakterystyka dodatkowych kosztów sprzedaży.

Te charakterystyki wyrażane są w postaci procentowej, gdyż koszty zasadniczych funkcji sprzedaży mieszczą się w ramach całkowitych kosztów sprzedaży. Jeśli wzorcowe koszty przyjmiemy jako 100, to funkcjonalne koszty utrzymania i zabezpieczenia zbytu wyrażą się w procentach tych kosztów.

Koszty utrzymania i zabezpieczenia zbytu

wzorcowe koszty sprzedaży
 × 100 = wzorzec.

Równoległe do charakterystycznych kosztów sprzedaży możemy określić charakterystyczne koszty wzorcowe sprzedaży. Różnica między nimi polega na tym, że eliminuje się przy obliczeniach wzorców dodatkowe koszty utrzymania i zabezpieczenia zbytu. W ten sposób powstaje możliwość porównywania sprzedaży między różnymi przedsiębiorstwami.

Koszty wzorcowe sprzedaży
 ————— × 100 = charakterystyczne koszty wzorcowe sprzedaży.

Na podstawie obrotu uszlachetniającego, który oblicza się przez odliczenie kosztów materiałów, otrzymujemy

koszty wzorcowe sprzedaży
 ————— × 100 = wzorcowe obciążenie zysku brutto.

Mając określone obydwa wskaźniki wzorcowe, staje się koniecznym przeprowadzić analizę dynamiki obrotu sprzedażowego w stosunku do funkcjonalnych kosztów, związanych z akcją wzmocnienia zbytu, tzw. „wysiłku sprzedażowego”.

Całkowity koszt wysiłku sprzedażowego

całkowity obrót sprzedaży

× 100 = charakterystyka wysiłku sprzedaży.

Wszystkie wskaźniki powyższe miały na celu sprowadzenie wysokości kosztów sprzedaży do pewnej jednakowej wartości zbytu (np. do 1000 zł obrotu sprzedażowego).

Gospodarczą stronę akcji zbytu, jak to mówiliśmy poprzednio, określamy przez najkorzystniejszy stosunek kosztów sprzedaży do jej dochodowości. Z tego wynika konieczność rozwinięcia naszych badań nad kosztami sprzedaży przez wprowadzenie do obliczeń momentu „gospodarczości”. W tym celu we wszystkich wskaźnikach wyżej omówionych, gdzie występuje obrót, należy wprowadzić przeliczenie według wzoru

obróty
 ————— = gospodarczość obrotu.

zysk brutto

Dla pełnego obrazu analitycznego sprzedaży wyrażonej przez koszty i możliwości porównań musimy mieć dodatkowe dane, na tle których można byłoby wyprowadzać wnioski, dotyczące specyficznych momentów strukturalnych i organizacyjnych funkcji sprzedaży w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Będą to:

- I. *Stosunek do odbiorców*
 - a) kierunki zbytu
 - b) organy zbytu
 - c) metody zbytu
 - d) stosunki handlowe z odbiorcami.
- II. *Cechy towarów*
 - a) porównawczy poziom cen w stosunku do innych przedsiębiorstw
 - b) cena bezwzględna
 - c) stałość czy zmienność jakości wyrobów
 - d) jakość rynkowa wyrobów.
- III. *Stosunki rynkowe*
 - a) sezonowość sprzedaży
 - b) stopień zatrudnienia w produkcji i w sprzedaży
 - c) wielkość zamówień
 - d) ilość dostaw poszczególnych
 - e) asortyment obrotu towarowego
 - f) asortyment składów.

inż. Jerzy Witowski.

Kronika skarbowa

NORMY ZYSKU NETTO DLA LEKARZY WETERYNARIII

Ministerstwo Skarbu — reskryptem z dnia 12 listopada 1948 r. Nr D. V. 9415/1/48 zatwierdziło z ważnością od dnia 1 września 1948 r. normy szacunkowe zysku netto lekarzy weterynarii w wysokości od 45 do 60% od obrotu podatkowego. Rozpiętość norm warunkowana jest stopniem udziału wartości leków i środków opatrunkowych w obrocie podatkowym danego podatnika.

AJENCI UEZPIECZENIOWI - JEDNORAZOWA WPLATA NA S. F. O.

Ministerstwo Skarbu, reskryptem z dnia 17-go stycznia 1949 r. Nr D. II. 19154/9/48 wyrzaiło zgo-

dę na pobranie jednorazowej wpłaty na rzecz funduszu A w myśl dekretu z dnia 29 września 1948 r. od wynagrodzenia prowizyjnego agentów ubezpieczeniowych według stawki 1,5%. Powstała wskutek umorzenia części wkładu oszczędnościowego różnica podlega zaliczeniu na zaległe lub bieżące składki bądź na zaległości podatkowe.

ZWROT NALEŻNOŚCI ZA PRÓŻNE BUTELKI P. M. S. — SANKCJE KARNE

Obowiązek zwrotu należności za próżne butelki po wyrobach P. M. S. ustalony został rozporządzeniem Min. Skarbu z dn. 25 maja 1946 r. o uprawnieniu Polskiego Monopolu Spirytusowego do żądania zwrotu próżnych butelek po swych

wyrobach, przy czym ceny próżnych butelek wyznaczane są i ogłaszane z postanowieniami powyższego rozporządzenia przez Państwowy Monopol Spirytusowy.

Należności te powinny być potrącane przez detalicznych sprzedawców z kwot pobieranych przez nich przy sprzedaży wyrobów P. M. S. według cen oznaczonych na etykietach tych wyrobów, a ustalonych przez Ministra Skarbu i ogłaszanych w Dzienniku Ustaw. Zaniedbanie tego obowiązku stanowi występki z art. 84 prawa karnego skarbowego, bo chociaż detaliczny sprzedawca nie pobiera za wyroby monopolowe cen wyższych od wyznaczonych na etykietach tych wyrobów, to jednak faktycznie tak postępuje w tych przypadkach, w których nie zwraca należności za dostarczone mu próżne butelki.

W tych zatem przypadkach należy liczyć się ze stosowaniem przez władze skarbowe sankcji karnych z art. 84 p. k. s.

DOWODY WEWNĘTRZNE A ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNA

W uzupełnieniu artykułu pod powyższym tytułem w Nr 22 „Tygodnika Gospodarczego” z roku 1948, str. 246 podajemy do wiadomości Czytelników następujące wyjaśnienia: w myśl postanowień okólnika Ministerstwa Skarbu z dnia 19 marca 1948 r., o którym mowa w cytowanym artykule, zarzut nabycia towarów przemysłowych nie może być obalony wykazaniem się dowodem wewnętrznym uzasadniającym zapisanie nabycia towaru zagranicznego do ksiąg prowadzonych w celach podatkowych.

Nie wyłącza to jednak możliwości, że w przypadkach nabycia towarów zagranicznych przed dniem 22 marca 1948 r., tj. przed datą ogłoszenia powołanego okólnika, nabywca towaru mógł w dobrej wierze przypuszczać, iż okólnik Nr 135 Ministerstwa Skarbu z dnia 9 czerwca 1947 roku w sprawie ustosunkowania się do ksiąg handlowych, uproszczonych, podatkowych udokumentowanych dowodami wewnętrznymi zwalnia go od odpowiedzialności za nabycie towaru zagranicznego nielegalnie wprowadzonego do kraju.

Chociaż takie przypuszczenie jest błędne i nie zwalnia posiadaczy towarów przemysłowych wykazujących się dowodami wewnętrznymi od odpowiedzialności karnej z art. 53 prawa karnego skarbowego, to jednak można je traktować jako usprawiedliwioną nieświadomość bezprawności czynu uzasadniającą w myśl postanowień art. 26 prawa karnego skarbowego w związku z art. 20 § 2 prawa karnego skarbowego stosowanie nadzwyczajnego złagodzenia kary.

Opłata pocztowa uliszczona ryczałtem

P. P.
Wyższa Szkoła Handl.
Morsk. Biblioteka
A. Czerwonej 101
Sopot

Adres dla zwrotu: Administracja „Tygodnika Gospodarczego” Księgarnia Wilak, Poznań Kantaka 10

Komunikaty

Wstrzymanie akcji zaszeregowania przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych.

W związku z zamierzonym wydaniem jednolitych przepisów normujących zasady kwalifikowania przedsiębiorstw, jako przemysłowych lub rzemieślniczych, Ministerstwo Przemysłu i Handlu poleca bezzwłocznie wstrzymać akcję zaszeregowania poszczególnych przedsiębiorstw do odpowiednich grup, przemysłowej lub rzemieślniczej, prowadzoną dotychczas na podstawie okólników Ministra Przemysłu i Handlu Nr 14 z dnia 28 czerwca 1947 roku i Nr 1 z dnia 13 marca 1948 roku o rozgraniczeniu przemysłu fabrycznego i rzemieślniczego. (Pismo Ministerstwa Przemysłu i Handlu, Departament Przemysłu Miejscowego, z dnia 10. III. 1949 Nr P. M. Pr. IV/1/1/1).



T. ANDRZEJEWSKI

Poznań, Szkolna 12 — Tel. 85-01

Specjalny Skład Guzików

Podszewek i Towarów Włókienniczych

Cena ogłoszeń za 1 mm na stronie 4-łamowej zł 50,—

Redakcja: Izba Przemysłowo-Handlowa
w Poznaniu, ulica Mickiewicza 31
Tel 518-62, 23-65, 23-66.

Ogłoszenia przyjmuje „PAR” Polska Agencja Reklamy, Fr. Krajna, Poznań, Fr. Ratajczaka 7, Tel. 30-80 i 91-58
i oddziały Kraków, Rynek Główny 46 — Tel. 803-66
Bydgoszcz — Al. 1 Maja 16, Tel. 17-66
Toruń — ul. Małe Garbary 2
Katowice — Warszawska 23, skr. poczt. 790. — Tel. 24403

Administracja: Księgarnia Wilak Poznań, ul. Kantaka 10 — Tel. 44-40 45-00.
Konto P. K. O. — V - 4085.
Cena numeru 40,—zł, prenumerata kwartalna 450,— zł.