

Tygodnik Gospodarczy

Rok IV

Poznań, dnia 2 października 1948

Nr 40

TREŚĆ: Kontrola zysku brutto. — Zmiany w systemie nadawania uprawnień handlowych (str. 467) — Polskie Koleje Państwowe a obrót bezgotówkowy (str. 469) — Praktyka i wykładnia prawa skarbowego (str. 470) — Rewizyta polskich Izb przemysłowo - handlowych w Czechosłowacji (str. 473) — Komunikaty (str. 473) — Kartoteka: Upadłość.

Kontrola zysku brutto

IV.

Przedsiębiorstwa przemysłowe

W dalszej części rozważań na powyższy temat pragniemy zwrócić uwagę na fundamentalne czynniki umożliwiające przeprowadzenie kontroli zysku brutto, tj. na takie, które warunkują wyprowadzenie pewnych wyników albo na takie, które są nieodzowne w praktycznym stosowaniu, by w ogóle można było przeprowadzić pewną analizę na temat kontroli.

Przede wszystkim ważne są wszystkie pierwsze zapiski, odzwierciedlające każdą działalność w przedsiębiorstwie i to obojętnie czy one będą wpływem dokonywanych transakcji czy też dokonanych przesunięć wewnątrz przedsiębiorstwa a mających wpływ na bieg działalności przedsiębiorstwa. Mamy tutaj na myśli wszystkie te księgi, pomocnicze które również stanowią podstawę i punkt wyjściowy dla dokonywania kontroli.

Gdybyśmy te księgi pominęli, i przystąpili bezpośrednio do ksiąg głównych, wyszukując z nich materiał do przeprowadzenia kontroli, — nie tylko że popełniłszy zasadniczy błąd w czynnościach kontroli, — ale co najważniejsze na skutek stwierdzenia sprzecznych wyników rozpoczęlibyśmy pracę wsteczną, tj. szukanie błędów i przyczyn w księgach pomocniczych i szczegółowych. Każde działanie winno przebiegać według racjonalnych zasad organizacji. Jeżeli naszym celem jest przeprowadzenie kontroli na odcinku zyskowości brutto, to nie można zaliczyć do początkowych prac na tym odcinku końcowej fazy wyników księgowości, lecz przede wszystkim najpierw trzeba zwrócić baczną uwagę na te składniki, które stanowią punkt wyjściowy do osiągnięcia zysku brutto. Niewątpliwie ważnym tutaj momentem to kalkulacja wstępna i jej sprawdzanie po sfinalizowaniu pracy, — kalkulacja końcowa. Lecz to nie wszystko. Sama kalkulacja czerpie również materiał do jej wyprowadzenia z innych źródeł polityki

działania przedsiębiorstwa i dlatego system pracy, organizacja przedsiębiorstwa, przebieg poszczególnych czynności, które składają się na wytworzenie takiego czy innego produktu, rejestrowanie tych działań, zapisy w księgach pomocniczych i szczegółowych niejednokrotnie wykazują błędy, które ujawniają się przy kontroli zysku brutto.

Z powyższych przyczyn przeprowadzenie kontroli zysku brutto należy rozpocząć od sprawdzenia, czy wszystkie wyżej wspomniane dane pomocnicze i składowe rachunkowości są dostateczne, zgodne z rzeczywistością i w rezultacie umożliwiają przeprowadzenie zaplanowanej kontroli. Stwierdzone błędy w materiale źródłowym dadzą nam wynik sprzeczny, a dalsza kontrola zysku z pominięciem sprostowania błędów jest pracą bezużyteczną.

Każdy rodzaj przedsiębiorstwa, jak i branża znajduje swoje specyficzne warunki, pozwalające stwierdzić czy omawiane odchylenia w materiale źródłowym znajdują czy też nie znajdują swego miejsca.

Trudno nam przytoczyć na ten temat cały szereg przykładów. Celem dokładniejszego zrozumienia sprawy tj. jak wielki wpływ ma zgodność podstawowych danych w księgach szczegółowych dla kontroli zysku brutto podamy dwa przykłady. Jednocześnie podkreślamy możliwość zaistnienia takiego stanu rzeczy, że sprawdzenie końcowe wyniku zysku brutto w porównaniu do zakresłonych marż zyskowości brutto może nam dać wynik zgodny w przedsiębiorstwie, a mimo to rezultat pracy będzie błędny. Ma to miejsce na przykład wówczas, gdy kurczowo trzymamy się raportów zużycia, a nie sprawdzimy obrotów i rezerwanentu. I właśnie z uwagi na tego rodzaju nieostrożną kontrolę zysku brutto otrzymujemy na pozór zgodny a w rzeczywistości fałszywy sprawozdanie.

Przechodząc do konkretnego przykładu należy na pierwszym miejscu zwrócić uwagę na kontrolę

ilościową i to z punktu widzenia ilości, wyceny i wartości każdego artykułu.

W poniższym przykładzie przytaczamy częściowo liczby z tematu omówionego w poprzed-

nim numerze „Tygodnika Gospodarczego” a mia-
nowicie kontrolę zapasu i obiegu surowca, —
według następującego układu:

T r e ś ć	Ilość w kg	Przeciętna cena za 1 kg	Wartość w złotych
Remanent surowca na początku okresu sprawo- zdawczego	5.930,—	151,—	893.313,—
Zakup w okresie sprawozdawczym	58.327,—	156,—	9.125.658,—
Suma	64.257,—	156,—	10.018.971,—
Zużyto na podstawie kontroli ilościowej	63.373,—	156,—	9.786.188,—
Remanent surowca na końcu okresu sprawo- zdawczego	884,—	263,—	232.783,—

W praktyce nie zawsze taką tabelkę się spo-
rządza. Na pozór wydawałoby się, że całość jest
zgodna i nie nasuwa zastrzeżeń, bowiem obrazuje
nam zarówno ilość i wartość danego artykułu w
pewnym okresie z uwzględnieniem stanu począt-
kowego jak i końcowego.

Wskaźnikiem błędu w powyższym zestawieniu
jest cena za jednostkę. Stwierdzamy, że cena da-
nego surowca na początku jest niższa od zakupu.
Czy ten stan jest istotnie zgodny, łatwo sprawdzić
przy pomocy faktur względnie notowań na rynku.
Cena zużytych surowców ~~nie~~ nasuwa w omawia-
nym przykładzie żadnych wątpliwości, natomiast
rażąca jest wycena remanentu końcowego, wyno-
sząca za 1 kg zł 263,—. W procesie kontroli
stwierdzono, że cenę za 1 kg obliczono w zaokrąg-
leniu do pełnych złotych przez podzielenie każdej
wartości przez ilość surowca.

Cena zakupu jak i rynkowa nie jest zgodna z
ustaloną ceną remanentu końcowego. Stąd prosty
wniosek, że kontrola ilościowa nie jest zgodna
z rzeczywistością i pomijając już wartość surowca
błąd zasadniczy tkwi w wykazywanych ilo-
ściach, tj. przypuszczalnie w zbyt wysokim od-
pisie na zużycie do produkcji. Dokładniejszy wy-

nik, jeżeli chodzi o przyczynę powstałego błędu
da się ustalić drogą głębszego wniknięcia w kon-
trolę ilościową. Przyjmując błąd w wykazanej
ilości zużytego surowca a w dalszej konsekwencji
mylnie przyjętej wartości ogólnej nie możemy
mówić o dobrze zaplanowanej zyskowności brutto
to i już przy tego rodzaju stwierdzeniu błędu kon-
trola zysku brutto daje swój rezultat, stwierdza-
jąc omyłki zasadnicze.

Powyższy przykład daje wymowny dowód jak
bardzo należy pilnować zgodności kontroli ilo-
ściowej.

W drugim przykładzie pragniemy udowodnić,
czy i jakie mogą powstać różnice przy zastoso-
waniu tzw. wstecznej kontroli wstępnej do kon-
troli zysku brutto.

Przyjmujemy, że z dwu podstawowych surow-
ców bez pomocniczych wykonujemy jeden goto-
wy produkt. Z posiadanego materiału wynika,
że wyprodukowaliśmy ogółem 9.200 sztuk w okre-
sie sprawozdawczym.

Przedsiębiorstwo prowadzi kontrolę ilościową
surowców i towarów gotowych, według której
sporządzono następujące zestawienie:

T r e ś ć	I. Surowiec w kg	II. Surowiec w kg	Towar gotowy w sztukach
Remanent początkowy	65	17	215
Zakupiono względnie wyprodukowano	2150	1214	9200
Suma	2215	1231	9415
Oddano do produkcji względnie sprzedano	1850	1193	9105
Remanent końcowy	365	38	310

Według uzyskanej informacji w przedsiębior-
stwie dowiadujemy się, że do produkcji jednej
sztuki gotowego towaru zużywa się ca:

- a) 200 g surowca I.
- i b) 40 g surowca II.

Na podstawie tych danych przeprowadzamy
wstępną kontrolę, która ma w dalszym badaniu
ustalić zyskowność brutto danego przedsiębior-
stwa.

Przyjmując jako punkt wyjściowy ilość wypro-
dukowanych sztuk gotowego towaru łatwo obli-
czyć teoretycznie ilość zużytego surowca a mia-
nowicie:

zużywa się surowca I. $(9.200 \times 200 \text{ g})$ 1.840 kg
zużywa się surowca II. $(9.200 \times 40 \text{ g})$ 368 kg

Razem 2.208 kg

Porównując z kolei uzyskany wynik z zapisami
dokonanej w kartotece kontroli ilościowej otrzy-
mujemy następujące różnice:

T r e ś ć	Surowiec I.	Surowiec II.
Stan według kartoteki kontroli ilościowej	1.850 kg	1.193 kg
Zużycie według teoretycznego obliczenia	1.840 kg	368 kg
Dyferencja	<i>(mniej)</i> 10 kg	<i>(więcej)</i> 825 kg

Jeżeli chodzi o surowiec I, to stwierdzona różnica w wysokości 10 kg znajduje swoje usprawiedliwienie. Nie jest ona zbyt wysoka, a przyjmując w odniesieniu do surowca wahania w wadze na skutek przeważenia, niedoważenia, ewentualnie wyschnięcia, na wilgotnienia itp. innych przyczyn trudno byłoby uzyskać identyczne wyniki, które dają obliczenie teoretyczne.

Nie znajdujemy natomiast wytłumaczenia identycznego w stosunku do surowca II., którego różnica wynosi 825 kg. Ilość zużytego tego surowca wykazana w kartotece kontroli ilościowej jest trzykrotnie wyższa od teoretycznego obliczenia. Tutaj trudno tłumaczyć, że różnica w wadze powstała na skutek przyczyn zacytowanych przy pierwszym surowcu, gdyż stosunek liczbowy jak i procentowy dyferencji jest za poważny.

Przy takim stanie rzeczy znajdujemy rażąco punkt zaczepny w odniesieniu do kontroli zysku brutto, bowiem surowiec wchodzi w skład kosztów wytworzenia, jako podstawy do ustalenia zyskowności.

Gdybyśmy pragnęli stosunek zużycia surowca sprostować i dla przykładu przyjąć, że tego surowca brano do produkcji więcej, umniejszając ilość drugiego surowca, to przy konieczności zachowania identycznej wagi dla obu surowców na 1 sztukę gotowego towaru tj. 240 g otrzymamy wynik ujemny dla pierwszego surowca.

Wówczas przy zachowaniu tej samej ilości gotowego produktu i wykazanej ilości zużytego surowca II. w kartotece kontroli ilościowej przypadałoby zużycie na jeden gotowy towar 130 g surowca II., a tym samym zużywanoby surowca II. na sztukę 110 g (240 mniej 130).

Zastosowanie tych danych dałoby nam następujące wyniki:

<i>Surowiec I.</i>	
Remanent plus zakup	2215 kg
Zużycie (9200 sztuk got. tow. razy 110 g)	1012 kg
<hr/>	
Remanent końcowy	1203 kg

Remanent końcowy wykazany w kontroli ilościowej	365 kg
<hr/>	
Dyferencja <i>(więcej)</i>	838 kg

<i>Surowiec II.</i>	
Remanent plus zakup	1231 kg
Zużycie (9.200 razy 130 g)	1196 kg
<hr/>	
Remanent końcowy	35 kg

Remanent końcowy wykazany w kontroli ilościowej	38 kg
<hr/>	
Dyferencja <i>(mniej)</i>	3 kg

Po sprostowaniu zużycia surowca II. otrzymujemy obecnie jego zgodność (dyferencja 3 kg jest drobiazgową i zawsze istotną), lecz tym razem mamy niezgodność zużycia surowca I., a mianowicie przy porównaniu remanentu końcowego według obliczenia a kontroli ilościowej w ilości 838 kg, która to suma niedaleko odbiega od ilości oddanej do produkcji.

I ten drugi przykład jest dowodem jak wielką wartość stanowią zapiski w księgach pomocniczych przy ustaleniu kontroli zysku brutto. Użytkujemy przy sprawdzeniu kontroli ilościowej poważne dyferencje, nie pozwalające nam ustalić zyskowności brutto przedsiębiorstwa. Gdybyśmy natomiast zaniechali tych wstępnych badań, wy prowadzony wynik kontroli zysku brutto byłby błędny.

Poruszone wyżej uwagi pozwalają nam skonkretyzować dwa podstawowe wnioski:

1. bez należytego prowadzenia ksiąg pomocniczych a przede wszystkim kontroli ilościowej nie znajdujemy dostatecznych podstaw do racjonalnego przeprowadzenia kontroli zysku brutto,
2. kontrola zysku brutto winna być zapoczątkowana badaniem wszystkich tych zapisków, które są dla wprowadzanego zysku brutto podstawą tj. fundamentem.

mgr M. Nowicki

Zmiany w systemie nadawania uprawnień handlowych

Ministerstwo Przemysłu i Handlu wydało pod datą 31. V. 1948 r. (Nr DPH/V/5/439/35) zarządzenie, które wprowadza daleko idące zmiany w systemie administracyjnego nadawania uprawnień do uruchamiania przedsiębiorstw handlowych oraz wykonywania zarobkowych czynności handlowych. Sprawa przedstawia się następująco:

Art. 7 ustawy przemysłowej z dnia 7. 6. 1927 r. postanawia, że każdy, kto rozpoczyna samoistne prowadzenie przemysłu (handlu) ze stałą siedzibą,

winien donieść o tym niezwłocznie władzy przemysłowej I instancji, czyli starostwu powiatowemu, a w miastach wydzielonych oraz miastach na obszarze dawnych ziem zachodnich (woj. poznańskie, pomorskie i dawna górnośląska część województwa śląskiego) liczących ponad 10.000 mieszkańców — zarządowi miejskiemu. Wyjątek od tego ogólnego obowiązku zgłoszeniowego stanowią jedynie tzw. przemysły koncesjonowane na podstawie art. 8 tej ustawy, a więc np. handel

starzyzną, hotele i pensjonaty; dla tych rodzajów „przemysłu” obowiązek zgłoszenia nie istnieje, ponieważ władza przemysłowa dowiadyuje się o zamiarze ich uruchomienia w związku z wnioskiem o udzielenie koncesji (przed uzyskaniem koncesji przedsiębiorstw tego rodzaju uruchamiać nie wolno).

Gdy więc ktoś uruchomił przedsiębiorstwo handlu towarowego albo jakieś przedsiębiorstwo czynności handlowych (np. przedsiębiorstwo ekspedycyjne lub przewozowe albo agenturę handlową), to na podstawie powyższego przepisu ustawy przemysłowej zgłaszał je „równocześnie” władzy przemysłowej, podając w zgłoszeniu imię i nazwisko, wiek, przynależność państwową i miejsce zamieszkania, rodzaj prowadzonego przedsiębiorstwa, siedzibę i firmę. Władza przemysłowa miała obowiązek potwierdzenia zgłaszającemu „bez zwłoki” odbioru zgłoszenia. Dokument taki bez względu na to, czy chodziło o przemysł w ścisłym tego słowa znaczeniu, tj. o przedsiębiorstwo wytwarzające lub przetwarzające, czy też o handlowe lub usługowe. Ten dokument nazywano mylnie „uprawnieniem przemysłowym”, mylnie dla tego, że obowiązek zgłaszania miał charakter tylko formalno-porządkowy, nie oznaczał natomiast żadnego uprawnienia w sensie pozwolenia (koncesji) na prowadzenie danego przedsiębiorstwa uważanego za „przemysł wolny”.

Uzyskawszy takie potwierdzenie, przedsiębiorca handlowy dopełnił wszelkich formalności administracyjnych związanych z powołaniem przedsiębiorstwa do życia i mógł je bez żadnych dalszych formalności prawnych (za wyjątkiem oczywiście wykupienia karty rejestracyjnej) uruchomić.

Doniosłe zmiany w tym postępowaniu wprowadziły przepisy w roku 1947 o koncesjonowaniu handlu, które — jak wiadomo — wymagają również koncesji na wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwa i czynności handlowe sektora prywatnego. Z chwilą wejścia w życie tych przepisów, w praktyce administracyjnej przyjęło się powszechnie zapatrywanie, że ustawa z roku 1947 o koncesjonowaniu handlu oraz oparte na niej rozporządzenia wykonawcze w niczym nie naruszyły przepisów prawa przemysłowego, odnoszących się do handlu, a zwłaszcza art. 7 tego prawa traktującego o obowiązku doniesienia władzy przemysłowej I instancji o uruchomieniu przedsiębiorstwa handlowego. Zgodnie z tym zapatrywaniem władze przemysł. I instancji przyjmowały nadal zgłoszenia o uruchomieniu przedsiębiorstw handl. i wydawały „potwierdzenia zgłoszenia przemysłu”, żądając jedynie od zgłaszającego okazania się „potwierdzeniem odbioru” podania o koncesję handlową wydanym przez terenowe zreszeszenie kupieckie. Taki tryb postępowania został ustalony całym szeregiem wyjaśnień prawnych, m. in. także wyjaśnieniem zamieszczonym w Nr 41 „Tyg. Gosp.,” gdzie na konkretne zapytanie udzielono takiej odpowiedzi:

„Jak wynika z brzmienia samej nazwy ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. oraz z rozporządzeń

wykonawczych do niej, traktują te przepisy o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i zawodowe wykonywanie czynności handlowych, zaś art. 7 prawa przemysłowego mówi o przedsiębiorstwach przemysłowych (w rozumieniu art. 1 prawa przemysłowego) zgłaszanych w myśl art. 7 do rejestru zupełnie niezależnie od powołanych wyżej przepisów o koncesjonowaniu handlu”.

Zapatrywania tego nie podzieliło Ministerstwo Przemysłu i Handlu. W zarządzeniu na wstępie wymienionym władza centralna wywodzi, że ustawa z dnia 2 czerwca 1947 r. o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych (Dz. Ust. Nr 53, poz. 220), wprowadzona w życie rozporządzeniem wykonawczym z dnia 22. 8. 1947 r. (Dz. Ust. Nr 57, poz. 310) uchylonym rozporządzeniem z dnia 11. 3. 1948 r. (Dz. Ust. nr 13, poz. 105), znosząc moc obowiązującą art. 3 ust. 1 prawa przemysłowego (artykuł ten głosi zasadę wolności przemysłu jest wolne i dozwolone każdemu...), spowodowało w konsekwencji, że art. 7 prawa przemysł. nie znajduje zastosowania co do tych przedsiębiorstw handlowych i usługowych względnie osób trudniących się zawodowo wykonywaniem czynności handlowych, które na mocy cytowanej ustawy obowiązane są do starania się o uzyskanie koncesji handlowej. Nie mają tedy — czytamy w zarządzeniu dalej — obowiązku dokonania zgłoszenia w myśl art. 7 prawa przem. te osoby fizyczne i prawne, których działalność handlowa opiera się na uprawnieniach uzyskanych na podstawie ustawy z dnia 2. VI. 1947 r.

Zarządzenie powyższe nasuwa cały szereg wątpliwości natury prawnej i wykonawczej, wątpliwości wynikających stąd, że przepis art. 7 prawa przem., który został przez Ministerstwo uznany jako nie obowiązujący w odniesieniu do handlu i czynności handlowych, wiąże się z całym szeregiem innych przepisów tego prawa o zasadniczym znaczeniu, których zakres mocy obowiązującej postawiony został obecnie pod znakiem zapytania, a to tym więcej, że Ministerstwo nie daje w tej kwestii bliższych wyjaśnień. Wątpliwości tych jednak nie będziemy tu omawiali, jako że nie mają one decydującego znaczenia dla przedsiębiorcy. Kompetentne władze administracyjne są tym zarządzeniem związane, dla przedsiębiorcy zaś ważne i istotne jest to, że po otrzymaniu od terenowego zreszeszenia kupieckiego „potwierdzenia odbioru” wniosku o koncesję handlową może rozpocząć prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego bez dodatkowego obowiązku zgłoszenia przedsiębiorstwa do władzy przemysłowej I instancji i otrzymania od niej „potwierdzenia zgłoszenia przemysłu” na podstawie art. 7 prawa przemysłowego.

Na podstawie art. 146 tego prawa władze przemysłowe I instancji prowadzą tzw. „rejstry uprawnień przemysłowych”, których wzory ustala osobna instancja ministerialna. Do rejestrów tych wpisuje się wszelkiego rodzaju „uprawnienia przemysłowe”, a więc także „potwierdzenia

zgłoszenia przemysłu", wydane przez te władze. Jeżeli teraz według powyższych wyjaśnień ministerjalnych odpadł obowiązek zgłaszania władzy przemysłowej przedsiębiorstw handlowych, to władze te nie tylko, że utraciłyby podstawę do dalszego prowadzenia tych rejestrów (dotyczących handlu), lecz ponadto nie miałyby żadnej ewidencji tych przedsiębiorstw dla sprawowania kontroli administracyjno-przemysłowej. Lukę tę ma według omawianego zarządzenia wypełnić współdziałanie władz przemysłowych I instancji z terenowymi zrzeszeniami kupieckimi. Ma ono się odbywać w sposób następujący:

Władze przemysłowe I instancji otrzymywać mają od zrzeszeń kupieckich odwrotnie zawiadomienia o każdym złożonym do nich podaniu o zezwolenie na uruchomienie przedsiębiorstwa handlowego i wydanych na skutek tego podania „potwierdzeniu odbioru”. Zawiadomienia takie kierowane być winny do władz przemysłowych we formie wykazu. Władze te z kolei mają do 5-go każdego miesiąca przysyłać te wykazy urzędowi wojewódzkiemu a równocześnie zaprowadzić u siebie rejestr uruchomionych przedsiębiorstw handlowych według następującego schematu: 1) nazwisko i imię oraz adres osoby, która złożyła podanie o zezwolenie na prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego; jeżeli wnioskodawca jest osobą prawną, należy w rejestrze uwidocznić formę prawną przedsiębiorstwa, a przy spółkach wyszczególnić wszystkich współników albo członków zarządu spółki; 2) przedmiot działalności; 3) datę zgłoszenia podania o koncesję; 4) datę i nr wydanego przez zrzeszenie kupieckie po-

twierdzenia odbioru podania; 5) wysokość wniesionych opłat oraz pozycję dziennika zaświadczenia kasy skarbowej o uiszczeniu opłaty koncesyjnej.

Zarządzenie wreszcie podkreśla, że wolne od obowiązku zgłoszenia po myśli art. 7 prawa przemysłowego są jedynie te przedsiębiorstwa i czynności handlowe, które podlegają koncesjonowaniu na podstawie rozp. z dnia 11. III, 1948 r. (Dz. U. Nr 13, poz. 195). Obowiązek ten istnieje więc nadal dla przedsiębiorstw handlowych zwolnionych na podstawie § 2 tego rozporządzenia od obowiązku uzyskania koncesji a mianowicie w odniesieniu do:

- a) przedsiębiorstw państwowych, samorządu terytorialnego i spółdzielni, jeżeli są prowadzone w zarządzie przedsiębiorstw państwowych, samorządu terytorialnego albo spółdzielni,
- b) przedsiębiorstw znajdujących się pod zarządem państwowym,
- c) spółek handlowych, w których więcej niż połowa kapitału zakładowego należy do Skarbu Państwa lub przedsiębiorstw państwowych.

Należy jednak zwrócić uwagę, że przedsiębiorstwa państwowe są bądź wyraźnie spod przepisów ustawy przemysłowej wyłączone (art. 2 ust. 1), bądź też Rada Ministrów nie wydała co do nich rozporządzenia mającego określić, w jakich granicach przedsiębiorstwa te będą podlegały przepisom tej ustawy (art. 2 ust. 2), wobec czego przedsiębiorstwa państwowe wszelkiego rodzaju wolne są z mocy samego prawa przemysłowego od obowiązku zgłoszenia.

W. G.

Polskie Koleje Państwowe a obrót bezgotówkowy

Ministerstwo Komunikacji wydało w dniu 16 czerwca 1948 r. nowe, zasadnicze zarządzenie Nr II/4-71-87/48 w sprawie obrotu bezgotówkowego w kasach kolejowych. Zarządzenie, dzielące się na 35 punktów, weszło natychmiast w życie i zanulowało dotychczas wydane w tej materii przepisy.

Kontrahentami obrotu są z jednej strony wszystkie kasy kolejowe a więc dyrekcyjne, stacyjne i towarowe, przy czym obowiązek przyjmowania czeków ciąży zarówno na tych kasach, które posiadają rachunki otwarte w instytucjach kredytowych, jak i na tych, które rachunków takich posiadać nie mogą, z braku odpowiedniej instytucji kredytowej w ich siedzibie lub innych przyczyn, a z drugiej strony uczestnicy sektorów: uspołecznionego i prywatnego. Przedmiotem regulacji są wszelkie należności z tytułu przewoźnego, opłat bocznicy, dzierżawnych czy innych, należnych kolei od uczestników — klientów kolei.

Generalna linia podziału uczestników na dwie zasadnicze grupy tj. sektor uspołeczniony (państwowy, samorządowy i spółdzielczy) oraz sektor prywatny, przewidziana dekretem, została zachowana także w postanowieniach zarządzenia Mini-

sterstwa Komunikacji, i wyraża się w odmiennym sposobie regulowania rozrachunków (oczywiście ponad 20 tys.) przepisany dla uczestników poszczególnych sektorów.

Sektor uspołeczniony może regulować swe zobowiązania w formie:

- a) czeków zwykłych lub potwierdzonych, wystawionych na jedną z instytucji kredytowych, wymienionych w art. 4 ust. 1 dekretu. (Oddziały wszystkich czynnych banków, KKO oraz spółdzielnie pożyczkowo oszczędnościowe). Klienci, zamierzający uiszczać należności czekami zwykłymi, winni wystąpić do właściwej kasy kolejowej z odpowiednim wnioskiem, wskazując instytucję kredytową, w której posiadają własny rachunek oraz załączając wzory podpisów osób, upoważnionych do podpisywania tych czeków. Wzory podpisów atramentem i ołówkiem kopiowym winny pokrywać się dokładnie z wzorami podpisów złożonymi w instytucji kredytowej jak również winny być załączone w tyłu egzemplarzach, w ilu kasach kolejowych w danej miejscowości uczestnik pragnie regulować należności;
- b) zleceń przelewu. Ministerstwo Komunikacji wyraziło bowiem zgodę, aby kasy stacyjne

uznawały za wystarczający dowód bezgotówkowej zapłaty okazywane im przez klientów kopie zleceń przelewu-przekazu, na dobro rachunku żywego lub bieżącego danej kasy stacyjnej lub dyrekcyjnej, opatrzone potwierdzeniem właściwej instytucji kredytowej, że zlecenie zostało przyjęte. Kopia zlecenia przelewu może być zastąpiona „dowodem obciążenia rachunku” — formularz Narodowego Banku Polskiego Nr 4200 lub potwierdzeniem innej instytucji kredytowej —, w każdym przypadku opatrzone stemplem tejże instytucji i podpisem. W treści kopii zlecenia przelewu lub dowodu obciążenia rachunku czy potwierdzenia, klient winien zamieścić dane dotyczące należności, jaka ma być pokryta z przelewu, jak również nr rachunku otwartego, jaki posiada w Dyrekcji jako posiadacz boczny. Z postanowień zarządzenia wynika zatem, że zapłatą w formie zlecenia przelewu posługiwać się mogą wyłącznie posiadacze boczni, należący do sektora uspołecznionego.

Powracając jeszcze do procedury przy czekach zwykłych trzeba zaznaczyć, że postanowienia punktów 15 i 16 zarządzenia nie wydają się być zupełnie konsekwentne. Przyjąć bowiem należy, że PKP pragnęły zapewnić sobie jednakowy stopień bezpieczeństwa zarówno przy czekach potwierdzonych, jak i czekach zwykłych. Przy czekach potwierdzonych trasat (bank) odpowiada za zapłatę czeku tj. zgodność dokumentu z obowiąz. przepisami, autentyczność podpisów oraz pokrycie. Tymczasem procedura przewidziana w zarządzeniu kładzie główny nacisk na autentyczność podpisu, pozostawia natomiast na uboczu moment ostatni tj. pokrycia. Wydaje się zatem słuszne, by dla uproszczenia manipulacji PKP zrezygnowały również z badania autentyczności podpisów, a dla uchronienia się od strat ograniczyły górną

granice czeków zwykłych do pewnej kwoty np. 100.000,—, tym bardziej, że чеки zwykle przyjmowane być mogą jedynie od uczestników sektora uspołecznionego, a więc dających dostateczną gwarancję uiszczenia należności.

Dla sektora prywatnego sposoby regulacji zostały znacznie zwięzione i zarządzenie Ministerstwa Komunikacji przewiduje zasadniczo tylko jeden sposób regulacji tj. чеки potwierdzone. Чеки takie winny być wystawione przez klienta na instytucje kredytowe wymienione w artykule 4-tym ustęp 1 dekretu (patrz p. a) sektora uspołecznionego). Na równi z czekami potwierdzonymi traktować należy чеки tychże instytucji kredytowych wystawione na Narodowy Bank Polski.

Otwarty pozostaje problem dla uczestników obu sektorów w przypadku, gdy suma czeku jest niższa od należności PKP. Według postanowienia zarządzenia PKP (punkt 18 ustęp c) brakującą do wyrównania kwotę może PKP przyjąć w gotówce. Ponieważ postanowienie takie nie rozstrzyga, odpowiedzialności płynącej z naruszenia przepisów dekretu, zalecałoby się zatem, do czasu autentycznego wyjaśnienia, i pozostałą kwotę regulować bezgotówkowo.

Podobnie ma się sprawa z czekami gotówkowymi. W myśl zarządzenia (p. 20) stempel „tylko do rozrachunku”, tj. zamieniający czek gotówkowy na bezgotówkowy, winna odciskać kasa stacyjna, jednakże zgodnie z postanowieniami dekretu w razie niewyciśnięcia stempla będzie to regulacja gotówkowa, pociągająca za sobą dla wystawcy czeku wszystkie następstwa przewidziane dekretem. Zaleca się zatem by wzmianka „tylko do rozrachunku” lub równoznaczną umieszczał już sam wystawca czeku.

E. W.

Praktyka i wykładnia prawa skarbowego

Stosunek rzeczywistego komisju

„Komis Leszno” — Pytanie: Mam zamiar przekazać sprzedaż moich wyrobów jednemu generalnemu przedstawicielowi. Sprzedaż mam zamiar oddać na zasadach komisju. Cały wyprodukowany towar oddawałbym komisjantowi na magazyn. Ten zaś towar rozważa, pakuje, wysyła i wystawia rachunki we własnym imieniu. Sumy za rachunki przekazywane mają być wprost na moje konto. Rozliczenie moje z komisjantem odbywałoby się tylko co do ilości towaru. Ceny jak i udzielany rabat hurtownikom i prowizja agentom będzie ustalana przeze mnie. Komisjant otrzymałby tylko procent od sumy wpływów oraz zwrot kosztów opakowania, wysyłki i utrzymania biura. Rozliczenia będą się odbywały raz na miesiąc. Komisjant otrzymałby warunek, że po określonym czasie powinien przejść na bezpośrednią sprzedaż detalistom i hurtownikom eliminując agentów handlowych. Całą księgowość sprzedaży i kartotekę klientów prowadziłby tylko komisjant. Komisjant dla mnie byłby bezpośrednim odbiorcą.

Art. 592 K. H. mówi: „jeżeli komisjant w doniesieniu o wykonywaniu zlecenia nie wskazał osoby, z którą zawarł umowę, komitent może uważać go za swego bezpośredniego nabywcę czy sprzedawcę”. Zależy mi właśnie na tym, ażeby w moich księgach handlowych komisjant figurował jako mój bezpośredni i jedyny odbiorca. Czy wówczas urząd skarbowy nie będzie uważał komisjanta za hurtownika i nie policzy po raz drugi podatku obrotowego od całego obrotu a nie jak jest praktykowane przy komisjach, tylko od prowizji. Czy art. 592 swoim brzmieniem w tym wypadku znosi komisju? Czy też komisju pomimo traktowania komisjanta jako bezpośredniego nabywcy istnieje dalej, gdyż jak już wyżej wspomniałem, wszystkie sumy za wystawione rachunki będą bezpośrednio wpływały na konto komitenta.

Należyta ocena prawna sytuacji faktycznej, którą zamierza Pan stworzyć, wymaga z jednej strony rozróżnienia dwóch odrębnych zagadnień: a) sprawy stosunku komisjowego jako takiego, od dopełnienia warunku, od którego zależeć będzie

Na postanowienie uwzględniające wniosek o ogłoszenie upadłości przysługuje zażalenie upadłemu a na postanowienie oddalające wniosek — temu kto zgłosił wniosek o ogłoszenie upadłości. Zażalenie rozstrzyga Sąd Apelacyjny, od którego postanowienia służy skarga kasacyjna do Sądu Najwyższego.

Skutki ogłoszenia upadłości.

Postanowienie ogłoszenia upadłości rodzi podwójne skutki:

- a) co do upadłego dłużnika,
- b) co do jego majątku.

Prawo upadłościowe określa szczegółowo te skutki, z których najważniejsze są następujące:

- a) co do upadłego dłużnika:

Dłużnik obowiązany jest wydać syndykowi cały swój majątek, księgi handlowe, korespondencję, obowiązany jest udzielić mu wyjaśnień, nie wolno mu bez zezwolenia sędziego komisarza oddalać się z miejsca zamieszkania, sąd może wobec niego zastosować przymus osobisty, gdy zachodzi podejrzenie, że będzie się ukrywał lub ukrywał swój majątek;

- b) co do majątku upadłego:

Majątek dłużnika należący do niego w dniu ogłoszenia upadłości stanowi masę upadłości, w skład której nie wchodzi jednakże mienie upadłego, zwolnione przez prawo do egzekucji oraz to, co upadły osobistym zarobkiem nabędzie w toku postępowania, jednak w granicach tylko niezbędnych potrzeb upadłego i osób będących na jego utrzymaniu.

Upadły traci z samego prawa zarząd oraz możność korzystania i rozporządzania majątkiem. Czynności prawne upadłego dotyczące majątku wschodzącego w skład masy upadłości, dokonane po ogłoszeniu upadłości nie mają skutków prawnych w stosunku do masy, jednak kto wykonał zawartą z upadłym umowę, może domagać się zwrotu tego, czym masa się wzbogaciła. Uiszczenia, dokonane do rąk upadłego po obwieszczeniu w Monitorze Polskim ogłoszenia upadłości, nie są dla masy upadłości obowiązujące, chyba że uiszczający w czasie uiszczenia nie mógł wiedzieć o ogłoszeniu upadłości.

Rzeczy nie należące do upadłego będą wyłączane z masy upadłości i wydane osobie, mającej do nich prawo.

Upadłość 4

Żona upadłego, która żąda wyłączenia rzeczy, nabytych przez nią w czasie trwania małżeństwa, winna udowodnić, że nie były one nabyte z funduszków męża. Żądanie o wydanie rzeczy nie należących do upadłego rozpoznaje sędzia — komisarz po wysłuchaniu syndyka.

Na postanowienie sędziego komisarza oddalające powyższe żądanie nie służy zażalenie, lecz osoba roszcząca sobie prawo do rzeczy może dochodzić roszczenia w drodze powództwa przeciwko masie upadłości.

Zobowiązania pieniężne upadłego, których termin płatności nie nastąpił, stają się płatne z dniem ogłoszenia upadłości. Zobowiązania majątkowe niepieniężne zamieniają się na pieniężne i stają się płatne, chociażby termin ich wykonania jeszcze nie nastąpił.

Umowy o pracę nie wygasają z chwilą ogłoszenia upadłości, syndyk może je jednak rozwiązać, wypowiadając z zachowaniem ustawowych terminów wypowiedzenia, choćby umowy zawarte były na czas oznaczony. Pracownik też ma prawo wypowiedzenia w ciągu jednego miesiąca od chwili ogłoszenia upadłości, przy czym termin wypowiedzenia zastrzeżony jest na korzyść pracownika i wynosi 1 tydzień.

Roszczenia z umowy majątkowej małżeńskiej, zawartej między małżonkami w czasie trwania związku małżeńskiego mogą być w postępowaniu upadłościowym uwzględnione tylko wówczas, gdy była ona zawarta wcześniej niż w dwa lata przed dniem ogłoszenia upadłości.

W czasie upadłości jednego z małżonków, jeżeli między nimi ustanowiona była ogólna wspólność majątkowa lub wspólność dorobku, majątek wspólny należy do masy upadłości. Przepis ten stosuje się odpowiednio, gdy na zasadzie majątkowej umowy małżeńskiej wspólność ograniczona została do oznaczonej części majątku. (Dekret z dnia 29. 5. 1946 r. przepisy wprowadzające prawo małżeńskie majątkowe D. U. R. P. 31/46 poz. 196).

Czynności prawne pod tytułem darmym zdziałane przez upadłego w ciągu roku przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości są bezskuteczne w stosunku do masy upadłości. Czynności prawne upadłego, dokonane pod tytułem obciążliwym w ciągu sześciu miesięcy przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości z małżonkiem, krewnym lub powinowatym w linii bocznej do drugiego stopnia włącznie, albo z przysposobionym, lub przyspo-

sabiającym, są w stosunku do masy upadłości bezskuteczne.

Postępowanie sądowe dotyczące mienia, wchodzącego w skład masy upadłości, może być wszczęte i dalej prowadzone jedynie przez syndyka lub przeciwko niemu. Mienie, o które toczy się sprawa, będzie poczytane za wyłączone, jeżeli syndyk oświadczy, iż nie weźmie udziału w sprawie zamiast upadłego.

Postępowanie upadłościowe.

W postępowaniu upadłościowym stosuje się przepisy kodeksu postępowania cywilnego ze zmianami prawa upadłościowego.

Wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego rozpatruje Sąd Okręgowy w składzie 3 sędziów.

Nie wszystkie jednak czynności odbywają się przed Sądem Okręgowym w składzie 3 sędziów, gdyż czynności postępowania upadłościowego prowadzi zasadniczo sędzia-komisarz.

Postanowienia sędziego-komisarza doręcza się syndykowi i zainteresowanym. Zażalenie od postanowienia sędziego-komisarza przysługuje w terminie 1 tygodnia do Sądu Apelacyjnego, a od niektórych postanowień Sądu Apelacyjnego przysługuje nadto kasacja.

Sędzia-komisarz kieruje tokiem postępowania upadłościowego, rozstrzyga nadzór nad czynnościami syndyka i oznacza czynności, których nie wolno syndykowi wykonać bez pozwolenia sędziego-komisarza czy Rady Wierzycieli; nadto rozstrzyga skargi na czynności komornika i notariusza. W zakresie swego działania ma prawa i obowiązki sądu oraz stanowisko przewodniczącego sądu.

Syndyk jest to osoba, która obejmuje majątek upadłego, zarządza nim i przeprowadza jego likwidację.

Część masy może być wyodrębniona, a zarząd jej zlecony innej osobie-zarządcy odrębnego majątku. Zarządca ten sprawuje swe czynności pod nadzorem syndyka i stosuje się do jego poleceń.

Po objęciu zarządu majątku syndyk ujawnia upadłość w księgach gruntowych, w rejestrze handlowym, zawiadamia najważniejsze urzędy np. Izbę Skarbową. Ubezpieczalnię Społeczną, oraz wszystkich znanych mu wierzycieli. Może domagać się wiadomości od urzędów

Upadłość 6)

i osób prywatnych co do majątku upadłego. Za zezwoleniem sędziego-komisarza może przyjąć upadłego do pracy.

Syndyk, o ile uważa to za potrzebne lub na zarządzenie sędziego-komisarza winien opieczętować majątek upadłego przez komornika lub notariusza.

Po opieczętowaniu sporządza syndyk osobiście lub przez komornika względnie notariusza inwentarz masy upadłości.

Syndyk obowiązany jest sporządzić bilans, który przedkłada sędziemu-komisarzowi.

Syndyk składa sędziemu-komisarzowi sprawozdanie ze swej działalności i sprawozdanie rachunkowe. Odpowiada za szkody wyrządzone niesumiennym pełnieniem obowiązków.

Sędzia-komisarz może ustanowić radę wierzycieli, a obowiązany jest to uczynić na wniosek wierzycieli, którzy mają przynajmniej $\frac{1}{3}$ ogólnej sumy wierzytelności.

Składa się ona z 3 lub 5 członków wyznaczonych spośród wierzycieli przez sędziego-komisarza.

Członkowie Rady pomagają syndykowi, kontrolują go, udzielają syndykowi zezwolenia na czynności, których nie może syndyk wykonać bez zezwolenia Rady Wierzycieli, jak np. na dalsze prowadzenie przedsiębiorstwa, zaciąganie pożyczek, sprzedaż ruchomości z wolnej ręki itp.

Sędzia-komisarz może wstrzymać wykonanie uchwały Rady Wierzycieli, gdy ona sprzeciwia się prawu, interesowi publicznemu lub interesowi wierzycieli i w tym wypadku musi przedstawić sprawę sądowi w składzie 3 sędziów do rozstrzygnięcia.

W braku Rady Wierzycieli atrybucje jej przejmuje sędzia-komisarz.

Zgromadzenie wierzycieli zwołuje sędzia-komisarz obwieszczeniem w wypadkach prawem upadłościowym przewidzianych, lub na wniosek przynajmniej 2 wierzycieli, którzy reprezentują co najmniej $\frac{1}{3}$ wierzytelności, wreszcie gdy uzna, że to jest konieczne. W zgromadzeniu wierzycieli uczestniczą wierzyciele, których wierzytelności zostały uznane. Uchwały zgromadzenia wierzycieli zapadają bez względu na liczbę obecnych, a decyduje większość wierzycieli, którzy mają choćby $\frac{1}{3}$ część ogólnej sumy wierzytelności.

Wszelkie obwieszczenia, które przewiduje prawo upadłościowe, winny być ogłoszone na budynku sądowym, w Monitorze Polskim i w co najmniej jednym dzienniku poczytnym.

Każdy wierzyciel, który chce uczestniczyć w postępowaniu upadłościowym, winien w terminie wyznaczonym zgłosić sędziemu-komisarzowi swoją wierzytelność i to nawet wtedy, gdy ta zabezpieczona jest hipoteką, zastawem lub w inny sposób realnie lub nawet gdyby można było ją potrącić. Zgłoszenie winno być pisemne i zawierać dołączone dokumenty usprawiedliwiające zgłoszenie.

Następnie syndyk sporządza projekt listy wierzytelności, po uprzednim zapytaniu upadłego, czy uznaje zgłoszone wierzytelności.

W projekcie listy syndyk zaznacza m. in. czy wierzytelność może być uznana i w jakiej sumie. Jeśli zaprzecza zgłoszonej wierzytelności, winien podać krótkie uzasadnienie.

Projekt listy wierzytelności składa syndyk sędziemu-komisarzowi, który z kolei wysłuchuje syndyka i upadłego dłużnika, potem wydaje postanowienie co do zgłoszonych wierzytelności.

Mogą zająć tu 3 możliwości:

1. sędzia-komisarz uznaje wierzytelność,
2. odmawia uznania,
3. uznaje ją częściowo.

Listę wierzytelności wykląda się w sekretariacie sądowym i o wyłożeniu jej obwieszcza się.

W ciągu 2 tygodni od daty obwieszczenia w Monitorze Polskim mogą wnieść sprzeciw wierzyciele, osoby którym odmówiono uznania wierzytelności oraz syndyk i upadły dłużnik, gdy lista uznanych wierzytelności jest niezgodna z ich wioskiem.

Sprzeciw musi zawierać dowody, środki dowodowe, w przeciwnym razie sąd odrzuci go.

Sprzeciw dobrze ujęty ulega rozpoznaniu na rozprawie, a po rozstrzygnięciu sędzia-komisarz uzupełnia albo zmienia listę stosownie do orzeczenia sądu. Wyciąg z ustalonej listy wierzytelności jest tytułem egzekucyjnym przeciwko upadłemu.

W ciągu roku po uprawomocnieniu się postanowienia o ukończeniu lub umorzeniu postępowania upadłościowe-

Upadłość 8)

go, upadły ma prawo uchylić się od zobowiązania w drodze powództwa, jeśli wierzytelności nie uznał w postępowaniu upadłościowym lub jeśli co do niej nie zapadł wyrok.

Po ustaleniu wierzytelności syndyk likwiduje majątek masy upadłościowej.

Syndyk może sprzedać sam ruchomości ulegające łatwemu psuciu się, lub takie, które straciłyby na wartości w późniejszej sprzedaży.

Likwidacja następuje w zasadzie przez sprzedaż ruchomości i nieruchomości. Syndyk winien zrealizować prawa majątkowe i ściągnąć wierzytelności. Przedsiębiorstwo upadłego winno być sprzedane jako całość, a nabywca będzie mógł używać firmy za zezwoleniem upadłego. Ruchomości sprzedaje się zasadniczo w drodze licytacji. Z wolnej ręki mogą być sprzedane tylko za zezwoleniem sędziego-komisarza.

Licytację przeprowadza komornik, lub notariusz, a jeśli przedmiot sprzedaży dopuszczony jest do obrotu giełdowego, może przeprowadzić sprzedaż makler giełdowy.

Sprzedaż nieruchomości, własności górniczej lub statków morskich odbywa się według zasad postępowania egzekucyjnego, przewidzianych w kodeksie postępowania cywilnego, jednak za zezwoleniem Rad Wierzycieli mogą być te obiekty sprzedane z wolnej ręki.

Podział funduszów masy może być jednorazowy lub kilkakrotny w miarę likwidacji masy i napływu funduszów.

Syndyk sporządza plan podziału, który zawiera:

1. sumę podlegającą podziałowi,
2. wierzytelności i prawa uczestniczące w podziale,
3. sumę przypadającą dla każdego wierzyciela,
4. wskazanie sum, które mają być wypłacone i tych, które mają być wstrzymane.

Przy podziale mają pierwszeństwo wierzytelności uprzywilejowane, których jest sześć kategorii:

1. koszty postępowania upadłościowego, wydatki połączone z zarządzeniem i likwidacją masy upadłościowej, wsparcia upadłego i jego rodziny, koszty pogrzebu upadłego.

2. należności powstałe wskutek czynności syndyka jak i z tytułu umów, których wykonania zażądał syndyk itp.;
3. należności pracowników fizycznych i umysłowych za ostatni rok przed ogłoszeniem upadłości;
4. podatki i inne daniny publiczne za ostatnie 2 lata.
5. należności ubezpieczeń społecznych, powstałe z tytułu ubezpieczeń pracowników za ostatni rok;
6. koszty ostatniej choroby i pogrzebu upadłego, jeżeli umarł 6 miesięcy przed ogłoszeniem upadłości;
7. inne wierzytelności z odsetkami za 1 rok od daty ogłoszenia upadłości, koszty sądowe, administracyjne itp.

Wierzytelności są zaspokajane kategoriami; gdy w danej kategorii nie starczy na zaspokojenie wszystkich wierzytelności, następuje podział stosunkowy.

O sporządzeniu planu podziału zawiadamia się upadłego i wierzycieli oraz ogłasza się, że w ciągu 2 tygodni można zgłaszać zarzuty przeciwko planowi podziału.

Jeżeli nie ogłoszono zarzutów, sędzia-komisarz zatwierdza plan podziału, po czym plan będzie wykonany.

Jeżeli zarzuty wniesiono, sędzia-komisarz wyda postanowienie o wezwaniu na posiedzenie wierzycieli, którzy wnieśli zarzuty, syndyka, upadłego i tych, których prawa na skutek zarzutów byłyby dotknięte. Po uprawomocnieniu się postanowienia sędziego-komisarza a w razie zaskarżenia po uprawomocnieniu się postanowienia sądu, sędzia-komisarz sprostuje plan odpowiednio do tych postanowień, po czym plan będzie wykonany.

Dopuszczalne jest umorzenie postępowania upadłościowego a to w przypadkach:

- a) gdy majątek upadłościowy nie starczy na zaspokojenie kosztów postępowania,
- b) gdy wierzyciel nie złożył zaliczki na koszty postępowania,
- c) gdy wszyscy wierzyciele wnoszą o umorzenie postępowania.

Z chwilą umorzenia postępowania dłużnik odzyskuje swobodę rozporządzenia majątkiem.

Odrębne postępowanie jest przewidziane co do instytucji emitujących listy zastawne, czy obligacje.

Upadłość 10)

Postępowanie układowe w prawie upadłościowym

Gdy sędzia ustali listę wierzytelności, upadły może zawrzeć układ z wierzycielami nieuprzywilejowanymi. Układ jest tylko wtedy dopuszczalny, gdy jest zapewnione zaspokojenie wierzycieli uprzywilejowanych i wierzycieli masy upadłości, chyba że zgadzają się oni na zawarcie układu.

Podanie upadłego o zawarcie układu winno zawierać propozycje układowe i ich uzasadnienie. Propozycje winny być na ogół jednakowe w stosunku do wszystkich wierzycieli, a jedynie wierzycielom, mającym drobne wierzytelności może upadły przyznać szczególne korzyści.

Wniosek o zawarcie układu rozpoznaje sędzia-komisarz a na postanowienie jego dopuszczające zawarcie układu nie ma zażalenia.

Dopuszczając do zawarcia układu sędzia wyznaczy termin zgromadzenia wierzycieli.

Na zgromadzeniu wierzycieli syndyk składa sprawozdanie, odczytuje propozycje układowe i opiniuje je.

Upadły i wierzyciele mogą zgłaszać zmiany i uzupełnienie propozycji układowych, które mogą być za zgodą upadłego przedmiotem obrad i głosowania.

Układ jest przyjęty, jeśli wypowie się za nim większość głosujących wierzycieli, którzy reprezentują nie mniej niż $\frac{2}{3}$ ogólnej sumy wierzytelności. Nie mają prawa głosuwać za zawarciem układu małżonek, krewni i powinowaci upadłego do II stopnia włącznie oraz spółnicy, będący wierzycielami.

Sędzia może odroczyć zgromadzenie najdalej na 2 tygodnie, jeśli układ nie dojdzie do skutku z braku wymaganej większości.

Jeśli nie doszło do zawarcia układu, upadły nie jest pozbawiony prawa zgłaszania nowych propozycji układowych, sędzia-komisarz jednak po wysłuchaniu syndyka i rady wierzycieli może odmówić ponownego dopuszczenia do układu.

Układ przyjęty przez zgromadzenie wierzycieli wymaga zatwierdzenia sądu, który rozstrzyga po wysłuchaniu stron. Gdy któryś z wierzycieli zgłosił na zgromadzeniu, lub w ciągu tygodnia po nim zarzuty przeciw układowi,

podstawa opodatkowania w podatku obrotowym oraz b) sprawy rachunkowości przedsiębiorstwa jako komitenta i „przedstawiciela generalnego” jako komisanta, przy równoczesnym usystematyzowaniu wszystkich zasad prawnych dotyczących poszczególnych elementów stanu faktycznego:

Ad a). Prawo handlowe: Uznanie umowy komisum wymaga spełnienia następujących przesłanek: 1. zleceniobiorca (komisant) winien być kupcem, 2. przedmiotem komisum może być wyłącznie kupno lub sprzedaż rzeczy ruchomych lub papierów wartościowych, 3. podejmowane przez komisanta czynności prawne, dokonywane są przez ten we własnym imieniu czyli, formalnie rzecz biorąc, zawierając umowę sprzedaży z osobą trzecią, występuje on jako strona, tj. jako bezpośredni kontrahent. Istota stosunku komisum zasadza się w tym, że chociaż komisant działa na zewnątrz we własnym imieniu, to jednak w stosunku wewnętrznym reprezentuje on osobę, która udzieliła mu zlecenia (komitenta) i działa na jej rachunek. Kupiec będący komisantem jest w istocie *przedstawicielem* komitenta, jego zastępcą („Ersatzmann” — wg. nauki niemieckiej). Stąd też gospodarcze konsekwencje transakcji dotyczą w całości komitenta a nie komisanta, który otrzymuje tylko prowizję.

W świetle polskiego prawa handlowego centralnym pojęciem jest pojęcie nie komisanta, lecz *umowy komisum*. Jest to umowa handlowa o charakterze odpłatnym, połączona z obowiązkiem zapłaty komisantowi wynagrodzenia, zwanego prowizją; jest ona umową o świadczenie usług, posiadającą wszelkie cechy zlecenia. Jest ona mianowicie oparta na zleceniu sprzedaży, udzielonym przez komitenta komisantowi, celem stworzenia bezpośredniego stosunku prawnego między komitentem a osobą trzecią, z którą komisant zawiera umowę. Cel ten komisant osiąga z jednej strony przez zawarcie umowy sprzedaży towaru konsygnacyjnego z drugiej zaś przez przeniesienie na komitenta zarówno skutków obligacyjnych, jak i rzeczowych zawartej umowy. W związku z tym art. 582 § 1 K. H. postanawia, że komisant winien przelać na komitenta wierzytelności, jakie nabył we własnym imieniu na jego rachunek. Bezpośrednią konsekwencją faktu, że wszystko, co komisant nabywa dla komitenta, stanowi własność tego ostatniego, jest, że komitent może bronić swoich uprawnień wobec wierzycieli komisanta, którzy by skierowali egzekucję do przedmiotów lub wierzytelności, przypadających komitentowi.

Oznaczenie przez komitenta ceny (limitu) nie zwalnia jednak komisanta od obowiązku dążenia do uzyskania ceny korzystniejszej od oznaczonej, jeżeli to możliwe, gdyż zlecenie komitenta stanowi tylko minimum tego, co powinien wypełnić komisant. Działając na rachunek nie własny, lecz komitenta, komisant nie odpowiada wobec komitenta za wykonanie umowy przez osobę trzecią, z którą zawarł umowę (w konkretnym przypadku odbiorców). Odpowiedzialność taką wszakże może on przyjąć na siebie na podstawie specjalnej umowy z komitentem — *del credere*. Przy *del*

credere komisant odpowiada wobec komitenta osobiście i bezpośrednio i w takim samym stopniu, w jakim osoba trzecia, z którą zawarł umowę kupna lub sprzedaży, odpowiada za jej wykonanie.

W przypadku zawarcia takiej umowy sytuacja komisanta na odcinku odpowiedzialności za wykonanie umowy wobec komitenta w istocie swej jest równoznaczna z sytuacją bezpośredniego nabywcy. W świetle takiego stanu sprawy należy stwierdzić, że z cytowanej przez Czytelnika sytuacji z art. 592 K. H. kiedy to komisant w doniesieniu o wykonaniu zlecenia nie wskazał osoby, z którą zawarł umowę — wynikają analogiczne konsekwencje jak z zawarcia komisowej umowy *del credere*, a mianowicie pełna i bezpośrednia odpowiedzialność komisanta za wykonanie umowy z odbiorcą. Jeżeli zatem obydwie sytuacje bazują na jednym i tym samym elemencie, to nie należy przyjmować, że sytuacja z art. 592 K. H. „znosi komis”, skoro nie znosi go umowa *del credere*.

Rozumowanie idzie w tym kierunku, że w obydwu przypadkach ustawodawca zmierza do jednego celu, a mianowicie do ustalenia bezpośredniej odpowiedzialności wobec komitenta z tym, że w pierwszym przypadku taka sytuacja prawna opiera się na umowie, w drugim zaś na ustawie; ustawa w tym przypadku — nie naruszając w niczym samej umowy oraz istoty stosunku komisowego (p. art. 597 K. H.) — przyjmuje *fikcję*, że komisanta, nie ujawniającego nazwiska kontrahenta uważa się za bezpośredniego sprzedawcę; pogląd ten znajduje potwierdzenie w użytych przez prawo handlowe słowach: „komitent może uważać go” (art. 592 K. H.).

Poza tą fikcją prawną, ustawodawca przewidział przypadek, w którym komisant staje się *rzeczywistym* nabywcą towaru, który miał sprzedać. Tego rodzaju wstąpienie komisanta w umowę (niem. „Selbstkontrahierung”) jest dopuszczalne tylko wówczas, gdy komis dotyczy towarów, mających giełdową lub urzędownie ustaloną cenę targową, a komitent, dając komisantowi zlecenie, nie wyłącza wyraźnie tego rodzaju załatwienia zlecenia. Wg. prof. Janczeskiego, zezwalając przy istnieniu wymienionych wyżej warunków na osobiste wykonanie przez komisanta umowy, która została mu zlecona, ustawodawca kierował się myślą, że w przypadkach, w których chodzi o cenę giełdową lub urzędownie ustaloną cenę targową, dla komitenta jest rzeczą obojętną, kto towar nabędzie, istnienie bowiem ceny urzędowej nie daje pola do jakichkolwiek machinacji na niekorzyść klienta. Aby zapobiec wszelkiej spekulacji, opartej na różnicy między najwyższą lub najniższą ceną, istniejącą danego dnia, prawo zobowiązuje komisanta, który sam wykonuje zlecenie, do policzenia komitentowi średniej ceny dnia, w którym wysłał zawiadomienie o wykonaniu zlecenia. Jeżeli nawet taka sytuacja nie narusza stosunku komisum, to tym mniej naruszać go może fikcja prawna z art. 592 K. H.

Prawo skarbowe i praktyka administracyjna ustaliły następujące warunki uznania i opodatkowania

wania komisju: U komisanta przy czynnościach komisowej sprzedaży obrotem jest suma należnej prowizji oraz innych wynagrodzeń za wykonane usługi, jeżeli komisant:

1. działa na rachunek osób, opłacających podatek obrotowy z tytułu sprzedaży towarów, będących przedmiotem komisju, (co w konkretnym przypadku zachodzi,

2. prowadzi *prawidłowe* księgi handlowe i udowodni stosunek komisju umową pisemną lub korespondencją,

3. nie otrzymuje dla siebie, niezależnie od umówionego wynagrodzenia komisowego bądź zamiast wynagrodzenia, różnicy między ceną rzeczywiście osiągniętą a ceną sprzedażną ustaloną w umowie komisju. Przy wymiarze podatku obrotowego stosunek komisju nie może być uznany, gdy warunki umowy komisowej nie zostały całkowicie dotrzymane i miały miejsce choćby pojedyncze przypadki, uzasadniające nieuznanie stosunku komisowego. Nie może być przeto uznany stosunek komisowy w takich przypadkach, gdy np. jedna umowa komisowa obejmuje sprzedaż trzech artykułów, a warunki komisju zostały przez komisanta dotrzymane tylko w stosunku do jednego lub dwóch artykułów spośród trzech komisowo sprzedawanych. Również nie może być uznany stosunek komisowy, jeżeli komisant choćby nawet w jednym przypadku pobrał na swoją korzyść większą część różnicy pomiędzy ceną istotnie osiągniętą przy sprzedaży a ceną ustaloną w umowie na rzecz komitenta.

Dekret o podatku obrotowym nie uzależnia uznania stosunku komisju od zawarcia pisemnej umowy, w szczególności zaś nie przepisuje, by dowodem stosunku komisowego mogła być wyłącznie umowa pisemna. Ważnym elementem uznania stosunku komisju jest *sprawa wystawiania faktur*. Podważyć należy w tym miejscu będące jeszcze w obiegu mniemanie, oparte na okólniku Ministerstwa Skarbu z dnia 4 kwietnia 1933 roku L. D. V. 35959/4/33, a mianowicie, że „w przypadku, gdy komisant nie fakturuje sprzedaży towaru komisowego w imieniu własnym, lecz faktury wystawia komitent, stosunek komisju może być uznany, o ile poza tą jedyną okolicznością zachodzą wszystkie inne warunki do uznania komisju i komitent jest osobą opłacającą podatek przemysłowy (obrotowy)”. Późniejsze bowiem orzecznictwo w tej mierze ustaliło tezę, że „Wystawianie faktur przez komitenta na towary, stanowiące przedmiot sprzedaży komisanta powoduje nieuznanie stosunku komisju — N. T. A. z dnia 21 marca 1938 roku, L. Rej. 997/34.

Wynagrodzeniem komisowym za wykonane usługi jest nie tylko prowizja lub komisowe między klientem a komisantem ustalone, lecz są nim także wszelkie korzyści materialne komisanta, które on ciągnie ze stosunku komisowego, w szczególności także w formie przerzucania części swych kosztów handlowych na komitenta. Dla uznania stosunku komisowego obojętną jest rzecz czy prowizja ustalona jest od ceny oznaczonej

przez komitenta czy też w ten sposób, że komisant uprawniony jest dobić do ceny sprzedaży swoją prowizję w oznaczonej wysokości, nawet zawierając koszty dowozu i przywozu towarów oraz składowe. Wydatki natomiast komisanta na utrzymanie składów i magazynów dla towarów, oddanych mu do komisowej sprzedaży stanowią koszty handlowe tegoż komisanta i jako takie wchodziły w skład obrotu podatkowego jego przedsiębiorstwa.

W omawianym przypadku zwracane koszty opakowania, wysyłki i utrzymania biura będą wchodziły w skład obrotu podatkowego komisanta a to z następujących względów: Stosownie do postanowień § 69 rozporządzenia wykonawczego do dekretu o podatku obrotowym, nie stanowi obrotu zwrot wydatków i kosztów poniesionych w zastępstwie (w *imieniu*) i na rachunek kontrahenta w wysokości poniesionej i udowodnionej. Obowiązuje tu zasada prawna, że kwoty stanowiące zwrot wyłożonych za klientelę wydatków ciężających bezpośrednio na te same klienteli jako pozycje przechodnie nie stanowią wynagrodzenia za świadczenia i usługi; w konsekwencji też kwoty te nie stanowią obrotu podatkowego. O tym zaś, czy pozycje te są przechodnie, tj. czy nie stanowią kosztów handlowych przedsiębiorstwa, decydują okoliczności konkretnego przypadku; podkreślone warunki nie są w konkretnym przypadku spełnione.

Dalszymi przesłankami naszego poglądu są: 1. koszty wyłożone przez komisanta na rachunek komitenta nie mogą być wyłączone z obrotu komisanta, gdyż kwoty te nie są wykładane za nabywcę towarów (kontrahenta w rozumieniu kupującego); gdyż jak to już wyżej wyprowadziliśmy, komisant w określonych sytuacjach „uważany” jest za nabywcę lecz nie jest nim w istocie. 2. Zwracane koszty opakowania, wysyłki i utrzymania biura stanowią *koszty handlowe* w przedsiębiorstwie komisanta. Wydatki te bowiem pozostają w ścisłym związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa komisowego i umowa prywatno-prawna, przerzucająca je, lub niektóre z nich na klienta, charakteru tych wydatków zmienić nie może; jako takie nie ulegają potrąceniu z sumy prowizji względnie komisowego oraz innych wynagrodzeń, otrzymywanych od komitenta, za wykonane na jego rzecz usługi.

Przedstawiony w zapytaniu stan faktyczny nie budzi zastrzeżeń co do rzeczywistości stosunku komisowego, jeżeli tylko zostaną zachowane przedstawione wyżej warunki. Nie należy bowiem zapominać, że władze skarbowe są uprawnione do badania istotnego charakteru transakcji, dokonywanych przez podatnika a ubranych w formę transakcji komisowych; w razie sporu o istotę dokonanych czynności, na podatniku ciąży dowodzenie stosunku komisowego. Utrzymywanie agentów i pośredników nie ma w tym przypadku istotnego znaczenia.

Z. M.

(Ciąg dalszy nastąpi).

Rewizyta polskich izb przemysłowo-handlowych w Czechosłowacji

W roku bieżącym bawiły w Polsce dwukrotnie delegacje izb przemysł.-handl. Czechosłowacji, które odwiedziły prawie wszystkie izby polskie, nawiązując przy tym kontakty osobiste i zbierając informacje mogące przyczynić się do ożywienia stosunków gospodarczych między Polską a Czechosłowacją.

Dnia 8 września br. udała się do Czechosłowacji pod przewodnictwem prezesa izby warszawskiej delegacja izb przemysłowo-handlowych polskich dla rewizytowania izb czechosłowackich oraz celem wzięcia udziału w kongresie izb przemysłowo-handlowych Polski i Czechosłowacji, który się odbył w Pradze w dniach 9 i 15 września br. oraz w kongresie światowym izb handlowych, który się odbył dnia 12 września br. i w dniach następnych. Obydwa te kongresy zostały zorganizowane z okazji Międzynarodowych Targów Praskich. W Targach tych wzięło udział wiele państw, m. i. i Polska, której wyroby cieszyły się zainteresowaniem i która też zawarła poważniejsze transakcje eksportowe. Obesłanie tegorocznych Targów Praskich było niezwykle bogate dzięki propagandzie, jaką Targi przeprowadziły. Targi Praskie rozprządają dużą przestrzeńą zabudowaną, w pierwszym rzędzie największym na świecie pałacem targowym o 7-miu kondygnacjach, znakomicie zaplanowanym, który może służyć za wzór dla wszystkich budynków na taki cel przeznaczonych. Ilość zwiedzających bardzo duża.

Na kongresie polskich i czechosłowackich izb przemysłowo-handlowych, w którym uczestniczył m. i. czechosłowacki w-minister handlu zagranicznego Löbel, któremu przewodniczył prezydent izby praskiej J. Jech, po przemówieniach wstępnych zostały wygłoszone dwa referaty, pierwszy ze strony polskiej przez prof. dr. St. Waszkę, dyrektora poznańskiej Izby Przemysłowo-Handlowej n. t. „Polski handel zagraniczny, jego organizacja i powojenne tendencje rozwojowe”, drugi przez w-dyrektora izby praskiej dr. Jaromira Lukavskiego n. t. współpracy izb przemysłowo-handlowych obu krajów w szczególności w dziedzinie handlu zagranicznego. Na posiedzeniu komisyjnym w dniu 15 września br. ze strony czeskiej zostały wygłoszone referaty informacyjne przez prezydenta izby w Ołomuńcu Vojnara i prezydenta izby w Chebie. J. Lelka o roli tych okręgów w życiu gospodarczym Czechosłowacji. Ze strony Polski prof. dr. Waszko przedłożył projekt metod współpracy izb polskich i czechosłowackich, który po przeprowadzonej dyskusji został przyjęty. W szczególności została postanowiona wymiana periodycznych biuletynów informacyjnych o wszelkich zdarzeniach zachodzących w życiu gospodarczym i jego organizacji, mogących interesować obydwie strony.

W kongresie światowym izb handlowych, któremu przewodniczył prezydent Związku Czechosłowackich izb p.-h. dr. Sada, wzięło udział kilka

naście państw europejskich i pozaeuropejskich. Zostały wygłoszone przez stronę czeską referaty o charakterze informacyjno-propagandowym, w komisjach zaś zostały omówione pewne zagadnienia ogólne z zakresu techniki handlu zagranicznego, poza tym osobne posiedzenie komisyjne zostało poświęcone stosunkom handlowym Czechosłowacji z Węgrami. Delegaci na obydwu kongresy mieli możliwość zorganizowanego zwiedzenia Targów Praskich i miasta oraz niektórych zakładów przemysłowych. Po zamknięciu obydwu kongresów, delegacja polska opuściła Pragę celem rewizytowania Izb Przemysłowo-Handlowych w Libercu, w Chebie (w Mariańskich Łaznich) Chrudcu Kralovym, Brnie, Ołomuńcu i Opawie (Vlčini) Poza tymi miejscowościami delegacja zwiedziła Podjebrady, Pilzno, Karlove Vary, Jablonec, groty skalne w Macosze, Strażnicę, Žlin, Morawską Ostrawę i Vitkovice.

Wszędzie delegacja spotykała się z niezwyklejmi objawami serdeczności i była podejmowana z największą gościnnością. Nawiązane liczne kontakty osobiste i zebrane informacje przyczyniały się niewątpliwie do większego zacieśnienia węzłów przyjaźni łączących oba kraje, do lepszego wzajemnego zrozumienia się i do pogłębienia stosunków gospodarczych. Czechosłowacja na skutek działań wojennych poniosła szkody minimalne, natomiast zyskała na rozbudowie przemysłu, przeprowadzonej podczas okupacji, dzięki czemu potencjał przemysłowy Czechosłowacji nie zmalał, lecz wzrósł. Przejściowe trudności aprowizacyjne przeżywa Czechosłowacja na skutek zeszłorocznej suszy; straty przez nią spowodowane ocenia się na z górą 40 miliardów k. c. Spowodowała ona konieczność wzmożonego przywozu artykułów spożywczych, a środki na pokrycie tego importu zdobywa Czechosłowacja przez wzmożony eksport. Z tego powodu na rynku wewnętrznym poza szkłem, porcelaną, kapelusznami i niektórymi artykułami galanteryjnymi oraz gospodarstwa domowego, niewiele można nabyć bez kartek. Co tylko nadaje się na eksport, jest na ten cel przeznaczone. Można się spodziewać, że po dobrych zbiorach tegorocznych, sytuacja aprowizacyjna w Czechosłowacji się poprawi, czego dowodem jest fakt, że w ostatnim czasie normy aprowizacyjne zostały podniesione.

Komunikaty i różne wiadomości

Świadczenia świata pracy, kupców i przemysłowców na Społeczny Fundusz Odbudowy Warszawy.

W bieżącym roku sprawa świadczeń na rzecz odbudowy Warszawy została uregulowana odmiennie niż w ubiegłym roku. Przedstawiamy przeto poniżej normy i zasady ustalania wysokości świadczeń zarówno dla świata pracy, jak dla handlu i przemysłu.

I. Świat pracy.

Dla pracowników została przez Komisję Centralną Związków Zawodowych w Warszawie ustalona miesięczna składka w wysokości 0,5% pełnych pborów. Obowiązek płacenia składek następuje jednak dopiero wtedy, jeżeli na zebraniu załogi danego zakładu pracy na wniosek Rady Zakładowej zapadnie odpowiednia uchwała zwykła większością głosów obecnych pracowników przy udziale przedstawiciela danego Związku Zawodowego.

Potrącane przy wypłacie kwoty pracodawca niezwłocznie przekazuje na konto Miejscowego Komitetu Obywatelskiego Odbudowy Warszawy, które to komitety znajdują się we wszystkich powiatach i gminach.

II. Zakłady handlowe.

Naczelna Rada Zrzeszeń Kupieckich okólnikiem nr 248 z dnia 30 sierpnia br. zwróciła się do kupiectwa polskiego z apelem wzięcia — podobnie jak w poprzednich latach — udziału w świadczeniach na Społeczny Fundusz Odbudowy Stolicy, przy czym w związku z ciężką sytuacją kupiectwa stawki zostały obniżone, mianowicie: do 5% (poprzednio 7%) podatku obrotowego dla detalu, a do 2,5% (poprzednio 5%) podatku obrotowego dla hurtu. Stawki powyższe obowiązują od dnia 1 stycznia 1948 r. przy czym zaległe za pierwsze półrocze 1948 składki winny być zapłacone do końca września br., zaś składki za drugie półrocze 1948 r. do końca grudnia br. Dla umożliwienia kupiectwu spłacenia zaległości odpadają tym razem dodatkowo świadczenia we wrześniu br. jako „Miesiącu Odbudowy Warszawy”, równocześnie została zawieszona dalsza obligatoryjna zbiórka wśród kupiectwa na budowę „Domu Kupca m. Warszawy”, uchwalona przez Zarząd Główny w dniu 24 kwietnia br., a wynosząca co najmniej jednomiesięczną składkę, płaconą na rzecz swego Zrzeszenia. Okólnik podkreśla, że kompetentne władze przy wydawaniu kart rejestracyjnych za rok 1949 będą sprawdzały, czy kupcy ubiegający się o te karty spełnili we właściwym wymiarze i czasie obowiązek społeczny, jakim jest świadczenie na S. F. O. S.

III. Zakłady przemysłowe.

Właściciele zakładów przemysłowych płacą jednorazowo składkę wynoszącą 12-tokrotność pełnych świadczeń należących za miesiąc czerwiec br. od wszystkich pracowników, tj. $12 \times 0,5\%$ czyli 6% ogólnej sumy wypłaty zarobków za miesiąc czerwiec 1948 r. Świadczenia winny być uiszczane możliwie jeszcze w miesiącu wrześniu br., i to bez względu na to, czy pracownicy danego przedsiębiorstwa wypowiedzieli się przeciw przez nich płaceniu składek, czy też je płacą. Podobnie jak świat pracy i zakłady handlowe i przemysłowcy płacą składkę na konto Miejscowego Komitetu Obywatelskiego Odbudowy Warszawy.

Nie wyjaśniona jest jeszcze sprawa wysokości świadczeń dla przemysłu sezonowego. Byłoby

bowiem niesprawiedliwie, żądać np. od właściciela cegielni mającego zakład jedynie przez 6 lub 7 miesięcy w ruchu, składki obliczonej w sposób analogiczny jak dla przedsiębiorstwa pracującego nieprzerwanie przez cały rok, czyli że 6%. Konieczne jest więc aby władze miarodajne ustaliły dla poszczególnych rodzajów przemysłu sezonowego przeciętne ilości miesięcy, w których są czynne.

Jubileusze pracy zawodowej.

Izba Przemysłowo-Handlowa w Poznaniu przystąpi w drugiej połowie października 1948 r. do wręczenia dyplomów uznania tym wszystkim przedsiębiorstwom prywatnego przemysłu i handlu względnie ich pracownikom, którzy w roku 1948 r. obchodzą swój jubileusz 25-letniego istnienia przedsiębiorstwa względnie nieprzerwanej pracy zawodowej w jednym przedsiębiorstwie, jak również i tym przedsiębiorstwom oraz ich pracownikom, nie posiadającym dyplomów na 25-lecie, a którzy w roku bieżącym obchodzą jubileusz pełnych lat (np. 30-lecie, 35-lecie, 40-lecie, 45-lecie itd.) — Zgłoszenia należy przesać do Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu, Mickiewicza 31 w terminie **do dnia 7 października 1948 r.** Późniejsze zgłoszenia nie będą mogły być uwzględnione.

Termin oraz program uroczystości jubileuszowej zostanie ogłoszony w swoim czasie.

Upiynnienie remanentów materiałów metalowych

Centrala Handlowa Żelaza i Stali w Katowicach, ul. Wita Stwosza 7 nadesłała do izb przemysłowo-handlowych listy obejmujące materiały, które mogą być dostarczone niezależnie od stopnia wykorzystania kontyngentów.

Zamówienia z podaniem zużycia materiałów należy kierować za pośrednictwem izby przemysłowo-handlowej do najbliższego głównego składu lub składu żelaza (nie wprost do Centrostali), powołując się na „Akcję upiynnienia remanentów — wrzesień 1948”. Dostawa większych ilości materiału z jednej huty co najmniej w ładunku wagonowym nastąpić może wprost z huty na adres odbiorcy z doliczeniem tranzytowej marży zarobkowej. Ilości mniejsze dostarczane będą za pośrednictwem odnośnego składu żelaza po cenach składowych.

Termin nadesłania zamówień do składów żelaza najpóźniej do dnia 10.10.1948. Zlecenia będą załatwiane w kolejności wpływu zamówień, przy czym dykcja sprzedaży składowej zastrzega sobie prawo pierwszeństwa przydziału materiałów w zależności od ważności i przeznaczenia.


Spisy zawierające 508 pozycyj są do obejrzenia w izbach przemysłowo-handlowych i obejmują następujące materiały:

1. stal płaska gat. II
2. stal dwuteowa gat. II
3. szyny iglicowe typu „8”
4. blacha cienka prądn. o str. 20 W/kg gt. IIa
5. blacha kotłowa „KB” 12 i „KB 15 M”
6. blacha kotłowa „BRS”
7. blacha okrętowa „BOKR”
8. blacha stalowa „B 21”
9. blacha w gat. „St. 52”
10. rury ciągnione bez szwu wym. norm.
11. rury kotłowe bez szwu
12. rury stalowe bez szwu anorm.
13. rury stalowe bez szwu anorm. St. 55.29 za rdzewiałe z opustem
14. rury gładkie zespół II. i III.
15. rury kolanowe zespół II i III
16. rury kielichowe zespół II i III
17. rury chromo-molibdenowe z mat. ROM
18. rury wiertnicze zespół II.
19. kształtki zespół III

Poza wymienionymi materiałami można składać zamówienia wprost do Centrali Handlowej Żelaza i Stali — Główny Skład Żelaza we Wrocławiu, ul. Mosiężna 1, również niezależnie od stopnia wykorzystania kontyngentu na materiały znajdujące się w Głównym Składzie we Wrocławiu a mianowicie:

20. stal płaska pospolitej jakości,
21. stal uniwersalna pospolitej jakości
22. stal okrągła pospolitej jakości
23. stal kwadratowa pospolitej jakości
24. stal kątowna pospolitej jakości
25. stal zetowa pospolitej jakości
26. stal pospolitej jakości różne profile
27. stal pospolitej jakości, płaska
28. rury kotłowe
29. stal konstrukcyjna nieznanego gatunku i nieokreślonej wytrzymałości — okrągła, kwadratowa, 6-ciokątna, korytkowa, płaska, kwadratowa z zaokrąglonymi brzegami
30. stal płaska w gat. handl.,
31. stal uniwersalna w gat. handl.
32. blachy stalowe w gat. handl.
33. żelazo płaskie (Schuman) z otworami

Ilość i wymiary poszczególnych gatunków podane są w spisach.

 **MYDŁA
KOSMETYKI
PERFUMY**
ŻAKA POZNAŃ
przodują jakością

 **MASZYNY — ARTYKUŁY BIUROWE
WARSZTAT NAPRAWY
Wacław Rohowski i S-ka**
Poznań, ul. Mielżyńskiego 19.
Tel. 43-25

ZRZESZENIE RZECZOZNAWCÓW KSIĘGOWOŚCI I SAMODZIELNYCH KSIĘGOWYCH na województwo poznańskie

przyjmuje zamówienia na pierwszy po wojnie kalendarz księgowego pt.

VADEMECUM KSIĘGOWEGO,

który ukaże się z końcem br.

Kalendarz formatu kieszonkowego obejmować będzie aktualny materiał naukowy z zakresu ustawodawstwa, ze szczególnym uwzględnieniem prawa handlowego, skarbowego i pracy.


Cena kalendarza w przedpłacie, tj. przy zamówieniu w terminie do **dnia 20 października br.** zł 200,—.

Wpłaty kierować należy na konto czekowe Zrzeszenia: Komunalny Bank Kredytowy Poznań, nr 2164 lub do biura Zrzeszenia, przy ul. Mickiewicza 31.

 **„BIUROTECHNIKA”**
KAMZOL — KARŁOWSKI — POHLAND
**Warsztat naprawy
maszyn biurowych**
Specjalność: **ASTRA i HAMANN**
Maszyny do księgowania i liczenia
Poznań, Św. Marcin 64
Telefon 98-67

Fotoaparaty - Maszyny do pisania
ZAKUP — SPRZEDAŻ
FOTOMA - Poznań
ul. Szkolna 11 - telefon 25-57

 **FILATELISTOM**
polecamy najnowszy
album do znaczków polskich
oraz bogaty wybór znaczków
DOM FILATELISTYCZNY
Jan Witkowski, Poznań
Św. Marcin 18, I. ptr. — Cenniki na żądanie

**Opakowania i kartony dla przemysłu
spożywczego, cukierniczego
i chemicznego wykonuje**
 **Wytwórnia Opak. Pap. i Tektur.**
właśc.: **J. POMIN**
Poznań, ul. Mylna 24
Telefon 94-11 Telefon 94-11

Segregatory

po cenie zł 250,—
dostarcza odwrotnie

Wł. Wilak

KSIĘGARNIA — MATERIAŁY PIŚMIENNE

Poznań, ul. Kantaka 10

Oplata pocztowa ulszczeni ryczałtem

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

OPONY

 i dętki samochodowe
Goodyear

poleca **MOTOR-CAR** Poznań
Paderewskiego 7. Tel. 26-08

Fr. Szymański

 właściciel
H. Szymańska i Ska

Papier, artykuły biurowe i szkolne
POZNAŃ, Mielżyńskiego 17, tel. 50-698 (dawn. Pocztowa 31)
poleca **wszelkie artykuły biurowe i szkolne**
(dostawy do biur.) Firma istnieje od 25 lat.

Najpopularniejsza księgowość przebitkowa

„Postęp”



„Definitiv”



to gwarancja sprawności przedsiębiorstwa

Powszechne zastosowanie w przemyśle, spółdzielczości i handlu, w urzędach i instytucjach.

KOMPLETY I APARATY SZKOLNE

Centrala:

KATOWICE
ulica Mielęckiego 3, telefon 308-96

Oddział:

SZCZECIN
Plac Orła Białego 1

Miejsca sprzedaży:

Bielsko Bydgoszcz
Częstochowa Gdynia
Lublin Łódź
Poznań Warszawa

Sprzedaż na Wielkopolskę:

Biuro Handlowe mgr Nowicki i Fr. Nowak
Poznań, ul. Armii Czerwonej 9, tel. 34-54

Cena ogłoszeń za 1 mm na stronie 4-lamowej zł 25,—.

Ogłoszenia przyjmuje dla instytucji i przedsiębiorstw państwowych oraz firm pozostających pod zarządem państwowym „P.A.P.” Polska Agencja Prasowa, Poznań, Sew. Mielżyńskiego 8 — telefon 42-63.

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. Retajczaka 7, Tel. 20-50 i 91-58
i oddziały Kraków, Rynek Główny 46 — Tel. 593-66
Bydgoszcz — Al. 1 Maja 16, Tel. 17-66
Toruń — ul. Małe Garbary 2
Katowice — Warszawska 23, skrz. poczt. 799. — Tel. 844-85.

Administracja: Księgarnia Wilak Poznań, ul. Kantaka 10 — Tel. 44-40 45-00.
Konto P. K. O. — V-4085.
Cena numeru 30,— zł, prenumerata kwartalna 300,— zł.