



# SPÓŁDZIELCA

ORGAN PAŃSTWOWEJ RADY SPÓŁDZIELCZEJ  
I SPÓŁDZIELNI W GENERALNYM GUBERNATORSTWIE

Prenumerata kwartalna zł 7.50 plus opłata za dostawę wzgl. za przesyłkę pocztową. Ukazuje się 10 i 25 każdego miesiąca. W wypadku wyższej siły czy innych wpływów wydawnictwo nie ma obowiązku dawać odszkodowania. Warunki ogłoszeń: wiersz 1 mm wysoki i 23 mm szeroki 60 gr. Pismo podstawowe Nonpareille. Szpalta tekstowa 1 mm wys. i 62 szer. zł. 3,20. Zniżone ceny ogłoszeń według cennika Nr 3. Adres: Wydawnictwo Rolnicze, Kraków, Glatzer Str. 48. Tel. 227-21.

Nr 11

10 czerwca 1944 r.

Rok IV

## Praktyka rewizyjna Rady Nadzorczej

W każdej organizacji społecznej odgrywa zagadnienie „rewizji” zasadniczą rolę. Referowaliśmy już o ogólnych ramach rewizji spółdzielczych, w poprzednim numerze „Spółdzielcy”. Obecnie niechaj będzie wolno przypomnieć zasady praktyki rewizyjnej w „codziennym” życiu Spółdzielni — w szczególności w związku z uprawnieniami i obowiązkami Rady Nadzorczej.

Zadaniem rewizji Rady Nadzorczej w spółdzielniach handlowych (rolniczo-handlowych i rolniczo-spożywczych), jak każdej rewizji, jest:

1. ustalenie faktycznego stanu majątku i kapitałów spółdzielni na ten dzień, w który zaczyna się rewizję.

2. Poznanie poszczególnych czynności gospodarczych, dokonywanych w spółdzielni w danym okresie — gdyż czynności te złożyły się na to, że wykazany stan majątku i kapitałów jest korzystny lub niekorzystny dla spółdzielni — oraz że jej działalność była mniej lub więcej pożyteczna dla członków.

3. ustalenie zaleceń i wskazówek, które władze spółdzielni winny wykonać lub do nich się dostosować, aby to, co było dobre w działalności spółdzielni, utrzymać i powiększyć, a to, co było złe, jak najrychlej i bezpowrotnie usunąć.

O ile chodzi o wewnętrzny typ rewizji w postaci czynności rewizyjnej członków Rady Nadzorczej, to zmierza ona, jak wszystkie do sprawdzenia czy:

1. stan faktyczny majątku i zobowiązań spółdzielni odpowiada temu, co wykazują księgi.

2. czy poszczególne czynności handlowe oraz ogólny kierunek działalności handlowej zgodne były z interesem spółdzielni, jako przedsiębiorstwa, i z interesem członków,

3. czy zapisy w księgach rachunkowych są zgodne z tym, co w rzeczywistości w spółdzielni się działo,

4. czy w prowadzeniu spółdzielni przestrzegane były przepisy prawne (w szczególności ustawy o spółdzielniach, statutu, zarządzenia władz itd.).

Powyższy podział spraw, mający być zbadany przy rewizji, można inaczej określić jako zbadanie: 1. stanu majątkowego i stosunków finansowych spółdzielni — 2. gospodarki handlowej — 3. rachunkowości — 4. spraw prawnych

i organizacyjnych oraz sposobu zarządzania spółdzielnią.

Członkowie Rady Nadzorczej przeprowadzający rewizję (komisja kontrolująca) winny całą pracę podzielić między siebie. Jak podzielić — to zależy od tego, kto z członków Rady jest lepiej, a kto gorzej obeznany ze sprawami spółdzielni i rachunkowością — ilu członków Rady bierze udział w przeprowadzaniu rewizji — i jak wielka jest spółdzielnia.

Inaczej ułoży się praca rewizyjna w małej jednowioskowej spółdzielni rolniczo-spożywczej, a inaczej w dużej okrojonej lub powiatowej spółdzielni rolniczo-handlowej.

Zgodnie z wymaganiami statutu, rewizję w spółdzielni rolniczej przeprowadza Rada Nadzorcza przynajmniej raz na kwartał. Winna ona obejmować okres czasu od dnia, w którym została zakończona poprzednia rewizja.

Niekoniecznie rewizja ma stałe wypadnąć w ostatnim dniu kwartału: trzeba dążyć do tego, aby co pewien czas odbywała się rewizja niespodziana, tj. aby pracownicy (sklepowi, magazynierzy) i zarząd nic nie wiedzieli o dniu rozpoczęcia rewizji.

Rewizję rozpoczyna się od sprawdzenia gotówki u skarbnika i zapasu (inaczej remanentu) towarów i produktów rolnych w sklepach i magazynach. Zazwyczaj czyni się to wieczorem po zakończeniu sprzedaży lub następnego dnia przed rozpoczęciem sprzedaży. Jednocześnie trzeba dać polecenie rachmistrzowi spółdzielni, aby wpisał do ksiąg wszystkie czynności, jakie zaszły od chwili rozpoczęcia rewizji.

W obecności członków komisji kontrolującej skarbnik winien odebrać od sklepowego nie oddaną jeszcze gotówkę z ostatniego utargu oraz raport sklepowy za ostatni dzień.

Odebraną gotówkę skarbnik winien niezwłocznie wpisać na przychód do księgi kasowej

Sprawdzenie gotówki u skarbnika może przeprowadzić jeden członek komisji kontrolującej, podczas gdy inni winni przystąpić do zbadania i spisania remanentu towarów i produktów rolnych.

Zacznąć należy od przeliczenia gotówki spółdzielni, znajdującej się w posiadaniu skarbnika. Ponieważ spółdziel-

nie rolnicze nie posiadają najczęściej kas ogniotrwałych, więc skarbnik przechowuje nieraz gotówkę spółdzielni przy sobie. Mimo to nie wolno mu jednak mieszać tej gotówki ze swoimi własnymi pieniędzmi.

Winien on wiedzieć, ile posiada gotówki będącej własnością spółdzielni i okazać ją na każde żądanie przeprowadzającego rewizję.

Nie należy zaczynać rewizji od wyprowadzenia pozostałości gotówki w księdze kasowej, a przeciwnie wpierw winien skarbnik przeliczyć gotówkę, okazaną jako własność spółdzielni — a dopiero później wyprowadzić pozostałość w księdze kasowej i porównać, czy zgadza się ta pozostałość z sumą okazaną. Przed wyprowadzeniem pozostałości w księdze kasowej należy zajrzeć do asygnariusza i sprawdzić, czy ostatnie asygnaty zostały wpisane do księgi kasowej.

Jeśli skarbnik jest skrupulatny i dobrze spełnia obowiązki, to suma okazana będzie zawsze zgodna z pozostałością według księgi kasowej. Mogą być jednak i różnice; albo skarbnik ma za dużo pieniędzy, albo za mało. Celem ostatecznego upewnienia się, czy w naszym obrachunku nie ma omyłki, porównujemy pozostałość wykazaną w księdze kasowej z pozostałością na rachunku „Kasa” w dzienniku-głównej.

Abymy mieć tę pozostałość, rachmistrz winien zaksięgować w dzienniku-głównej wszystkie czynności aż do ostatniej chwili, wszystkie rachunki podsumować,

### Z TREŚCI:

	str.
Praktyka rewizyjna Rady Nadzorczej . . . . .	133
Testament Raiffeisena . . . . .	135
Spółdzielnia jako odbiorca rolniczy . . . . .	136
Spółdzielnie rzemieślniczo-przemysłowe i chałupnicze . . . . .	138
Rolnik wobec spółdzielczości . . . . .	139
Spółdzielczość w świecie . . . . .	190
Sprostowanie w sprawie ogłoszeń rejestrowych i statutowych . . . . .	140
Podwójne oblicze stosunków prawnych . . . . .	141



...y podsumowania się bilan-  
...rowadzić pozostałość na r-ku

...stałości gotówki według księgi  
...dziennika-głównej są ze sobą  
...re, to wtedy już z całą pewnością  
...zemy porównać gotówkę okazaną  
...przez skarbnika z pozostałością wyka-  
...zaną w obu tych księgach i stwierdzić,  
...czy stan gotówki jest zgodny — czy jest  
...nadwyżka lub brak.

Jeżeli jest nadwyżka, to trzeba starać  
się wyjaśnić, skąd się wzięła. Jeżeli bez  
żadnych wątpliwości nie da się wyjaś-  
nić pochodzenia nadwyżki, to należy  
ją zaprzyczyć i zapisać na rachun-  
ek funduszu zasobowego.

Jeżeli okaże się brak — to też należy  
starać się wyjaśnić, skąd pochodzi —  
a jeśli nie uda się tego zrobić, to trzeba  
zażądać od skarbnika bezzwłocznego po-  
krycia z własnych pieniędzy.

Ze sprawdzenia gotówki należy spisać  
krótki protokół w księdze kasowej, (pod  
ostatnim zamknięciem).

Taki protokół winni podpisać człon-  
kowie komisji kontrolującej oraz skarbn-  
nik.

Prócz sprawdzenia gotówki u skarbn-  
nika przy przeprowadzeniu rewizji, na-  
leży jeszcze stwierdzić:

1. czy skarbnik przyjmuje gotówkę za  
sprzedane towary regularnie w ustalo-  
nych terminach (winien przyjmować co-  
dziennie),

2. czy skarbnik dokonywa wypłat oso-  
biście, czy też wyręcza go w tym skle-  
powy, płacąc gotówką uzyskaną ze  
sprzedaży, a nie oddawaną regularnie  
skarbnikowi,

3. czy skarbnik prowadzi księgę kaso-  
wą osobiście,

4. czy książka kasowa jest zamykana  
regularnie z końcem każdego miesiąca  
i czy zamknięcia są podpisywane przez  
skarbnika i jeszcze przynajmniej jedno-  
go członka zarządu,

5. czy w końcu każdego miesiąca pozo-  
stałości według księgi kasowej zgadzają  
się z takimi pozostałościami na rachun-  
ku „Kasa“ w dzienniku-głównej,

6. gdzie skarbnik przechowuje go-  
tówkę,

7. czy oprócz gotówki są w posiadaniu  
skarbnika cenne dokumenty, (np. papie-  
ry procentowe, weksle gwarancyjne),  
jakie i na jaką sumę,

8. jeśli spółdzielnia posiada kasę ognio-  
trwałą, to w czym posiadaniu są klucze  
od tej kasy,

9. czy gotówka w kasie ogniotrwałej  
jest ubezpieczona od kradzieży z wła-  
maniem.

Spostrzeżenia we wszystkich tych spra-  
wach należy skrupulatnie zapisywać,  
bo będą stanowiły materiał do sporzą-  
dzenia ogólnego protokołu z rewizji  
spółdzielni.

Sporządzenie spisu remanentu towaru  
jest czynnością najbardziej żmudną, jed-  
nak pełną rewizja spółdzielni bez tego  
obejść się nie może.

Przed przystąpieniem do właściwego  
spisywania należy dokonać czynności  
przygotowawczych: sklepowy winien  
poukładać towary tak, aby ten sam to-  
war nie był w kilku miejscach — a rach-  
mistrz winien przygotować arkusze spi-  
sowe.

Spisu należy dokonywać jednocześnie  
na 2 ręce, to znaczy, że ten sam towar  
będzie zapisywany do 2 list, z których  
jedną winien prowadzić ktoś z członków  
komisji kontrolującej, a drugą — skle-  
powy, a raczej z jego upoważnienia inna  
osoba (najlepiej z poza rady nadzorczej  
i zarządu).

Chodzi tu o to, aby sklepowy nie miał  
później żadnych wątpliwości co do praw-  
dziwości zapisów.

Spisu na dwie ręce nie może zastąpić  
prowadzony przez jedną osobę w 2-ch  
egzemplarzach przez kalkę.

Pracę przy spisie należy podzie-  
lić w ten sposób, że ilość, wagę lub  
miarę oraz cenę do obu spisów podaje  
tylko odpowiedzialny sklepowy, jeden  
z członków komisji prowadzi listę, dru-  
gi (może być łącznie z jednym z człon-  
ków zarządu) — kontroluje na podsta-  
wie cennika, czy ceny podawane przez  
sklepowego odpowiadają cenom ostatnio  
obowiązującym dla danego gatunku to-  
waru, trzeci członek komisji kontroluje,  
czy sklepowy podaje ilość, wagę, lub  
miarę oraz gatunek towaru zgodnie  
z rzeczywistością.

Pozostali członkowie rady i zarządu  
przygotowują towar tak, aby sklepowy  
mógł go łatwo przeliczyć lub zważyć  
i podać do spisu.

Przy przeważaniu i przeliczaniu to-  
waru należy zwracać baczność uwagę, czy  
towar nie jest zleżały, zepsuty lub ta-  
kiego rodzaju i gatunku, że dziś na nie-  
go nie ma pokupu (towar nie kuranto-  
wy) i odrazu o tych spostrzeżeniach czy-  
nić wzmianki w spisie.

Po zakończeniu spisywania oba spisy  
winny być podsumowane (sklepowy  
swoją listę winien sam sobie podsumo-  
wać) i wyprowadzona ogólna suma re-  
manentu towarowego po cenie sprze-  
dażnej. Jeżeli podsumowania w obu spi-  
sach zgadzają się — to wszystko w po-  
rządku, jeżeli zaś nie — to trzeba od-  
szukać różnicę i podsumowania uzgod-  
nić.

Kwotę z podsumowania należy po-  
wtórzyć słownie, dodając, że na taką  
kwotę znaleziono towarów po cenie  
sprzedażnej w czasie rewizji w sklepie.

Spisy winni podpisać wszyscy obecni  
przy rewizji w sklepie, oraz bezwarun-  
kowo odpowiedzialny sklepowy.

Spisu remanentu produktów rolnych  
dokonywa się bądź na oddzielnych lis-  
tach, bądź na tych samych co i towary,  
lecz sumujemy oddzielnie.

Sposób przeprowadzenia jest taki sam,  
jak i przy towarach, z tą ważną różnicą,  
że produkty rolne podaje się do spisu  
po cenie zakupu.

Spis produktów rolnych winien być  
tak samo podpisany, jak i spis towa-  
rów.

Po dokonaniu tych czynności przyste-  
puje się do spisania dłużników sklepo-  
wych. Sprzedaż na kredyt jest bolączką  
w naszych spółdzielniach, z którą wal-  
czyć należy.

Należyta kontrola stanu zadłużenia  
kupujących w spółdzielni winna przy-  
czyniać się do stopniowego usuwania  
sprzedaży na kredyt.

Kontrolę dłużników za towary sprze-  
dane na kredyt prowadzi zazwyczaj  
sam sklepowy w księdze podręcznej.

W niektórych spółdzielniach sklepowy  
ponosi całą odpowiedzialność za spłatę  
należytości przez dłużników — w innych  
do pewnej granicy odpowiedzialności tej  
nie ponosi (lecz tylko w stosunku do  
członków). Zarówno w jednym jak  
i w drugim wypadku towar wydany na  
kredyt liczy się do czasu spłaty, jak był  
w sklepie i rachunkowo obciąża sklepo-  
wego.

Spis dłużników sklepowych należy  
również zestawiać na 2 ręce.

Sumy obciążające poszczególnych  
dłużników podawane z księgi przez skle-  
powego winny być kontrolowane przez  
członków komisji, którzy ponad to win-  
ni zwracać uwagę na to: czy należność  
jest ściągalna — czy nie jest bardzo za-  
dawioną — czy dłużnik jest członkiem  
spółdzielni. Spostrzeżenia w tym wzglę-  
dzie należy zapisywać w wykazie (spi-  
sie) obok nazwiska dłużnika. Należy  
również zaznaczyć, czy dłużnik jest  
członkiem rady nadzorczej, zarządu lub  
pracownikiem spółdzielni.

Wykaz dłużników winien być podsu-  
mowany, ogólna suma powtórzona słow-  
nie z zaznaczeniem, że taką sumę winni  
są dłużnicy spółdzielni za towary sprze-  
dane na kredyt do momentu rozpoczę-  
cia rewizji. Spis winien być podsumo-  
wany przez sklepowego i komisję kon-  
trolującą oraz zarząd, jeśli był obecny  
przy dokonywaniu spisu.

Może nie przy każdej rewizji, ale co  
pewien czas należy wezwać dłużników  
względnie obejść ich i sprawdzić, czy  
podane przez sklepowego należności nie  
będą przez dłużników kwestionowane,  
tj. czy dłużnicy zgadzają się na ich wy-  
sokość.

Zdarzają się wypadki bowiem, że nie-  
uczciwi sklepowi, spodziewając się brak-  
ów w zapasie towarów, umyślnie pod-  
wyższają przed rewizją należności  
u dłużników, licząc na to, że przeprowa-  
dzający rewizję nie będą sprawdzać ich  
wysokości. Takie sprawdzanie należno-  
ści u dłużników jest konieczne w wypad-  
ku zmiany sklepowego.

Po spisaniu dłużników sklepowych,  
przystępuje się do sprawdzania stanu  
nieruchomości i ruchomości spółdzielni.  
Sprawdzanie będzie polegać na porów-  
naniu tego, co jest zapisane w księdze  
(spisie) ruchomości i nieruchomości,  
z tym, co jest w naturze, tj. czy wszyst-  
kie przedmioty zapisane w tej księdze  
są w spółdzielni i jaki jest ich stan  
(mniej lub więcej zniszczone, zdatne  
jeszcze lub niezdatne do użytku).

Gotówka, towary i produkty rolne,  
należności u dłużników sklepowych, ru-  
chomości i nieruchomości — wszystko  
to majątek spółdzielni. W normalnej  
spółdzielni rolniczo-spożywczej mogą  
być inne jeszcze rodzaje majątku, a mia-  
nowicie należności u odbiorców i do-  
stawców (np. zadatek na towar, lub na-  
leżność za dostarczone produkty rolne)  
oraz należności z różnych tytułów  
i u różnych osób, księgowane zwykle  
w dzienniku-głównej w „innych rachun-  
kach“ (np. obciążenie sklepowego lub  
skarbnika za braki towarowe lub kaso-  
we).

Te należności sprawdza się przy spo-  
sobności badania ksiąg i dowodów ra-  
chunkowych spółdzielni.



Jak już mówiliśmy, rewizja polega na porównaniu stanu faktycznego (w naturze) majątku spółdzielni i jej zobowiązań z tym, co wykazują księgi rachunkowe. Wypada zatem zobaczyć w księgach, co one wykazują: ile według tych ksiąg powinno być gotówki u skarbnika, towarów u sklepowego (łącznie z należnościami u dłużników sklepowych) — ile produktów rolnych — na jaką sumę papierów wartościowych, ruchomości, innych należności — na jaką sumę członkowie wpłacili udziałów — ile i komu spółdzielnia jest winna. Aby się upewnić trzeba sprawdzić.

Przystępuje się zatem do badania zapisów w księgach rachunkowych i do porównywania ich z dowodami rachunkowymi.

Każda bowiem spółdzielnia prowadzi księgę główną, a do każdego rachunku w tej księdze — odpowiednią księgę pomocniczą albo szczegółową. Trzeba zatem sprawdzić: 1. dowody rachunkowe (rachunki i pokwitowania) — 2. zapisy w księgach pomocniczych — 3. zapisy w dzienniku-głównej.

Przed przystąpieniem do sprawdzenia rachmistrz zapisuje do ksiąg wszystkie czynności, jakie miały miejsce w spółdzielni do rozpoczęcia rewizji. Całą pracę należy tu podzielić między członków komisji kontrolującej.

Jeden z członków sprawdzi dowody rachunkowe, drugi — zapisy w dzienniku-głównej i pozostałych księgach pomocniczych. Sprawdzania dokonuje się jednocześnie. Tryb byłby tu następujący: jeden z członków podaje nr dowodu, bliższe jego określenie i sumę, a pozostali zwracają uwagę, czy dowód ten jest zaksięgowany na właściwym rachunku w dzienniku-głównej oraz w odpowiedniej księdze pomocniczej.

Dowody winny być ułożone w skróście, lub zeszyte kolejno według numerów pozycji, pod którymi są zapisane w dzienniku-głównej.

W spółdzielni są różne dowody rachunkowe; winny one być należycie wystawione, a członek komisji kontrolującej, czytający dowody, jednocześnie je sprawdza, czy tak właśnie są wystawione, zaś drugi kontrolujący czyta dowody i jednocześnie je sprawdza, czy tak właśnie są wystawione. Oto dowody:

1. Asygnata rozchodowa używana bywa w spółdzielniach w 2-ach rodzajach: przychodowo-rozchodowa lub oddzielnie przychodowa (kwit) i oddzielnie rozchodowa. Z reguły każda asygnata, zawierająca przychód lub rozchód gotówki, winna być podpisana przez skarbnika i rachmistrza — jedynie asygnata przychodowa oddzielna (kwit) może być podpisana tylko przez skarbnika. Asygnata winna być wystawiona na każdy przychód i rozchód gotówki. Każda asygnata rozchodowa winna być poparta oryginalnym rachunkiem lub pokwitowaniem.

2. Raport sklepowy i karta kontroli obrotów. Oba te dowody winien sklepowy sporządzać codziennie i bardzo starannie. Stanowią one podstawę do obciążenia: skarbnika za przyjętą gotówkę z utargu, a sklepowego za przyjęte do sklepu produkty rolnicze — jednocześnie na podstawie raportu uznajemy skle-

powego za sprzedane towary. Podsumowania na karcie kontroli obrotów i raporcie sklepowym należy sprawdzać przy rewizji przynajmniej na wrywki.

Obydwa te dowody muszą być podpisane przez sklepowego i skarbnika. Raport sklepowy jest bardzo ważnym dokumentem dla Sądu w razie sporu ze sklepowym o brak towarów. Pozostałość towarów w sklepie, według raportu, powinna być zawsze zgodna z pozostałością według księgi sklepowej.

Karta kontroli obrotów jest ponad to ważnym dokumentem dla władz skarbowych, przy ustalaniu, czy spółdzielnia ma prawo korzystać z ulg podatkowych (od obrotu z członkami nie płaci podatku).

3. Rachunki towarowe i pokwitowania. Każdy rachunek na zakupiony towar winien wyraźnie oznaczać: Firmę, w której zakupiono, ilość, rodzaj i gatunek towaru, cenę jednostkową oraz sumę, którą zapłacono. Na rachunku winno być wyraźnie oznaczone, że należność za towar zapłacono gotówką, bo mogą być rachunki jeszcze nie zapłacone, i takie nie mogą być zapisywane na rozchód kasy, ale księgowane memoriałowo (bezgotówkowo).

Rachunki na towary są obecnie wolne od opłaty stempowej. Na każdym rachunku winna być przeprowadzona kalkulacja, tj. oznaczona jednostkowa cena sprzedażna oraz suma, którą ma się uzyskać od sprzedaży całej ilości towaru z danego rachunku. Na tymże rachunku sklepowy winien bezwarunkowo pokwi-

tować, na jaką sumę otworzył do sprzedaży.

Treść pokwitowania winna być następująca: „Towar po cenie . . . . . na sumę zł . . . . . (słownie) . . . . . otrzymałem i z odbioru kwituję i podpis.

Posiadanie pokwitowań sklepowych na wszystkich bez wyjątku rachunków jest sprawą bardzo ważną w razie sporu ze sklepowym o pokrycie brakującego towaru w sklepie, tzw. mank sklepowego (towardowego). Wyprowadzanie sumy sprzedażnej na rachunkach należy sprawdzać przy rewizji.

Pokwitowania są to dowody, które się wystawia na gotówkę wypłaconą za inne należności poza towarami. Pokwitowanie pod względem formalnym winno być tak samo wystawione, jak i rachunek.

Na produkty rolnicze (zboże, jaja itd.), sprzedane spółdzielni rolniczo-handlowej lub w braku tejże innym odbiorcom, winny być bezwarunkowo rachunki (pokwitowania) tych odbiorców z wyraźnym oznaczeniem ilości i rodzaju produktu oraz sumy, którą za ten produkt wypłacono spółdzielni.

W całości przedstawia rewizja Rady Nadzorczej, fachowo przygotowanej lub co najmniej w swych pracach i obowiązkach „wypraktykowanej“ bardzo ważny instrument zgrania spółdzielczego.

O „duchu“ w którym ta, jak i każda rewizja winna być prowadzona, referowaliśmy w poprzednim N-rze „Spółdzielcy“.

## Testament Raiffeisena

Jak wiadomo przybrały ostatnio wszystkie spółdzielnie rolniczo-handlowe w Rzeszy firmową nazwę „Raiffeisen“. W związku z tym ostatecznym zaokrągleniem i ustaleniem zasłużonych i ogólnoeuropejskich zasad spółdzielczości, opartej na fundamentalnym podkładzie myśli i dzieła Raiffeisena — warto uprzytomnić, względnie przypomnieć sobie tło i pierwsze kroki oraz bezpośrednie rezultaty mozolnej drogi, którą przeszła myśl i czyn tego pioniera spółdzielczości, nim się przedostała na szeroki świat.

Było to małe miasteczko nadreńskie Neuwied, gdzie dziś jeszcze stoi pomnik Franciszka Wilhelma Raiffeisena, zaopatrzonego w podpis „Ojciec Raiffeisen“. W tym miasteczku rozpoczął On swoją pracę jako urzędnik komunalny, i tam zapoznał się bezpośrednio z całą nędzą i rozpaczą, w którą pogrążeni byli wówczas mieszkańcy wsi i małych miasteczek, wskutek nieznośnych stosunków gospodarczych. Chłop bowiem w całej Europie był wówczas prawie bezbronnym i wydanym na pastwę niemiłosiernemu wyzyskowi i rozpanoszonej lichwie pieniężnej.

Oto ustęp z przemówienia Bismarcka na sejmie niemieckim w roku 1847: „Znam pewną okolicę, gdzie się namnożyło wiele żydów i gdzie równocześnie wegetują chłopci, nie posiadając nic na własnym gruncie. Albowiem od łożka

aż do ostatniej sztuki była wszystko jest własnością żydów. Już zboże na pniu należy do żyda, tak samo jak plony w jego stodołach, a sam chłop żyje chlebem, który żyd mu sprzedaje.“ Ten stan fatalnych stosunków wieśniaków był powodowany ogólnym przewrotem w europejskiej gospodarce — a przede wszystkim pochodził od zamorskiej konkurencji, która rzuciła olbrzymie ilości zboża na rynki europejskie.

Chłop, by móc wytrzymać konkurencję, musiał bezwarunkowo powiększać i ulepszać swą produkcję i dlatego potrzebował co raz to więcej pieniędzy na co raz to nowsze narzędzia i sposoby uprawy roli o ile w ogóle chciał się ostać.

Ale tych pieniędzy nie posiadał, więc musiał je pożyczać. I tym sposobem dostał się chłop w niewolę lichwy pieniężnej.

Taki był stan rzeczy prawie w całej Europie w połowie poprzedniego stulecia.

Raiffeisen poznał, jako jeden z pierwszych, że dla chłopca nie ma innej pomocy jak tylko samopomoc. Toteż na pomniku postawionym Raiffeisenowi w Neuwied wryto: „Rolniku, teraz się wszystko odmieni — wstań i pomóż sobie samemu!“

W samej chwili działania był Raiffeisen już burmistrzem małej wsi Hed-



okolice Westerwaldu, gdzie bezwolną akcją tworzenia wiejskiej, mającej nareszcie rolnika z lichwy i wy pomocy „własnych fun- swych pierwszych krokach stwo- „konsum“ wiejski w wiosce eyerbusch i ten konsum określał sam później jako miejsce urodzenia swej idei spółdzielczej.

Błogosławione skutki tej już początkowej działalności w małym zakresie ujawniły się rychło, wobec czego miarodajne czynniki poparły jego wysiłki.

Ponieważ najważniejsza potrzeba leżała w uzyskaniu kredytu dla wsi — by gospodarz wiejski nie musiał już w czasie zbiorów wyzbywać się za bezcen swych produktów rolnych — umożliwiono Raiffeisenowi dostęp do tych źródeł kredytu, z których korzystało obszarnictwo. Dotychczas właśnie ta konieczność pozbiorowego zdobywania gotówki oddawała chłopu na łaskę i niełaskę lichwy żydowskiej, kończącej się zazwyczaj licytacją. Już jako burmistrz w miasteczku Heddersdorf przy Neuwied stworzył Raiffeisen pierwszy rodzaju spółdzielni pożyczkowej swego pomysłu.

Za wzorem tej spółdzielni powstały wkrótce w całej okolicy podobne kasy pożyczkowe połączone z konsumami, które nareszcie skończyły z dotychczasowym dorywczym typem kas dobroczynnych, zmieniając się w kasy samopomocowe pod hasłem „Jeden za wszystkich — wszyscy za jednego“.

Raiffeisen obmyślił wszystko do najmniejszych szczegółów tak dokładnie, że do dziś dnia mało się zmieniło z jego pierwotnych zasad spółdzielczych.

Kasa pożyczkowa w Heddersdorf nie była zatem żadnym przedsięwzięciem charytatywnym, ale typowym zrzeszeniem samopomocy pod owym hasłem — które się stało dewizą przyszłych generacji, jako Jego właściwy testament.

Pewne różnice systemu postępowania pomiędzy spółdzielniami Raiffeisena a kasami pożyczkowymi Schultzego z Delitzsch, powoli się zatarły — aż w ostatnich latach koncentracji i racjonalizacji wojennej zlały się wszystkie tego rodzaju organizacje samopomocy wiejskiej w jedną wielką rodzinę spółdzielni imienia i „firmy“ Raiffeisena.

W toku tego rozwoju organizacyjnego rozszerzył się zasięg działalności samopomocy wiejskiej z podstawy kredytowo-pieniężnej na całokształt obsługi wieśniaka — szczególnie w dziedzinie zaopatrywania go w artykuły jego codziennych potrzeb, zwłaszcza w dziedzinie dostarczania mu niezbędnych jakościowych nasion, nawozów sztucznych i wszelkiego rodzaju artykułów rolniczych.

Tym samym odpadła automatycznie dawniejsza zbroja lichwy pieniężnej i towarowej, albowiem spółdzielnie towarowe zakupu i zbytu mogły skutecznie konkurować z prywatnym wyzyskiwaczem i wkrótce go wyrugowały z niemieckiej wsi.

Już nie mógł — jak pisze dosłownie Raiffeisen — „żyd rzucać się jak dziki zwierz i pożerać ściganą zwierzynę — nieporadnego wieśniaka tak bezbronego wobec lichwiarskiej drapieżności lub sztuczek handlarskich, w dodatku żerujących pod ochroną prawa“.

Tak to rozwiązał skromny burmistrz prowincjonalnego miasteczka, najważ-

niejsze zagadnienie ekonomiczne, nad którym głowili się daremnie najwięksi ekonomiści — bo wyszedł z rewolucyjnej zasady „dobro ogólne nad dobrem jednostki“.

Dziś stało się słowo „Raiffeisen“ pojęciem zasadniczo-gospodarczym nie tylko w Niemczech ale i w całej Europie.

## Spółdzielnia jako odbiorca rolniczy

Gospodarstwa rolne korzystają, jak wiadomo, z usług spółdzielni w zakresie zbytu produktów rolnych, będących dziś w znacznej mierze skontygentowanymi. Techniczne rozwiązanie zbiórki produktów rolnych, przeznaczonych do zbytu ogólnego i kontyngentowego jest niełatwe, ale wynika z samego celu istnienia spółdzielni.

W zasadzie bowiem rolnicy, będący jej członkami, powinni dostarczać całą nadwyżkę swoich produktów, przeznaczonych do zbytu z poleceniem sprzedaży, gdyż właściwie spółdzielnia dla tego celu istnieje. Obowiązek ten jest nawet przewidziany w statucie spółdzielni. Zadaniem spółdzielni jest zatem przyjmując towar, ocenić, posortować, załadować i sprzedać, a następnie wypłacić uzyskaną sumę dostawcy, potrącając jedynie określoną sumę, tytułem prowizji na pokrycie kosztów tej obsługi.

Spółdzielnie, niemal z reguły, praktykowały zakup produktów rolnych na własny rachunek, a w związku z tym stosowały cały szereg sposobów i środków w celu pozyskania dostawców. Dawniej, małe wyrobienie społeczne i handlowe rolników oraz nieprzebiegająca w metodach i środkach obca konkurencja potęgowały jeszcze konieczność wyszukiwania skutecznych sposobów przyciągania dostawców — w obecnych czasach zmieniły się te stosunki czasowo.

W każdym razie statut spółdzielni nakłada na członków obowiązek dostawy produktów.

Zatem musi spółdzielnia posiadać szereg walorów na korzyść dostawców. Godziwa cena za dostarczony produkt — to jeden z ważniejszych momentów. Spółdzielnia jest regulatorem cen miejscowych, a więc cena jej w żadnym wypadku nie może być niższa niż u odbiorcy prywatnego. W najgorszym razie może być równa, ale z reguły powinna być przynajmniej o kilka procent wyższa.

Trzeba przy tym pamiętać, że w okresie przedwojennym nierzadkie były wypadki ostrej walki konkurencyjnej, polegające na tym, że prywatni kupcy przez znowu rozmyślnie podnosili cenę jakiegoś produktu, by w ten sposób narazić spółdzielnię na straty, lub — gdyby nie mogła płacić ceny co najmniej równorzędnej — skompromitować ją w oczach dostawców. Oczywiście, że tego rodzaju walka, obliczona była na krótką metę, gdyż spółdzielnia w takich warunkach często przerywała skup, tłumacząc rolnikom, że cena, którą płacą kupcy prywatni jest dobra,

a przyczyniła się do tego spółdzielni. W ten sposób spółdzielnia wygrywała momenty propagandowe, interweniując na rynku w miarę obniżenia ceny przez kupców prywatnych.

Uczciwa waga — to drugi niemniej ważny warunek w pozyskaniu dostawców. Wiadomo powszechnie, że pod względem wagi handel prywatny, będący dawniej z reguły w zakresie produktów rolnych w rękach żydowskich, nie grzeszył dokładnością. Znane są narzekania rolników na ten temat. W spółdzielni waga przyjmowanego produktu musi być dokładna. Jeśli w worku jest 103 kg, to nie wolno obliczać za 100 kg, lecz obliczyć ściśle, potrącając jedynie tarę worka. Tylko postępując solidnie i ważąc dokładnie spółdzielnia zdobywa zaufanie dostawców.

Ocena jakości towaru musi być prawidłowa i sumienna. Rolnik na ogół ceni sprawiedliwość i jeśli widzi, że za towar lepszy płaci się wyższą cenę, zaś za gorszy niższą — wówczas podciąga się z towarem i na drugi raz przywiezie towar lepiej oczyszczony, bądź wyższego gatunku. Nie ma również wtedy pretensji, jeśli za przywieziony gorszy towar uzyskuje niższą cenę.

Oceniając sumiennie towar, spółdzielnia przyczynia się do podniesienia jego jakości, a więc do podnoszenia produkcji rolnej na wyższy poziom.

Umowy na dostawę produktów. Częstokroć spółdzielnie zawierają umowy z dostawcami na dostawę produktów. Jeśli umowa taka poparta jest datkiem, wówczas wiąże się dostawcę ze spółdzielnią, która przynosi mu w ten sposób widoczne korzyści. Grzeczność w obsłudze — korzystne położenie punktu dostawy, jak dopłaty do cen w końcu roku itd. — to wszystko momenty przyczyniające się do przywiązania dostawców do spółdzielni.

Słowem spółdzielnia winna dążyć wszelkimi sposobami do tego, by wyrobić sobie jak najlepszą markę, by przyzwycząić rolników do dostarczania produktów tylko do spółdzielni. Można przyjąć jako pewnik, że skoro rolnik raz dostarczy swój produkt do spółdzielni i uzyska korzystne dla siebie pod każdym względem warunki, to i następnym razem przyjdzie z towarem przede wszystkim do spółdzielni i z chęcią do tego swego sąsiada.

Warunki przyjmowania i rozliczeń z dostawcami, obowiązujące w spółdzielni, powinny być wiadome i znane wszystkim okolicznym rolnikom. Wszystkie obowiązki spółdzielni, poda-



ne w tych warunkach, winny być wypełnione szybko, dokładnie i skrupulatnie.

Jeśli gospodarz sam nie zgłasza się do spółdzielni, wówczas spółdzielnia zgłasza się do niego, organizuje zebrania członków — obchodzi gospodarstwa rolne — zachęca, a wreszcie zakupuje produkty na targach i w ustalonych punktach skupu.

Aparat handlowy spółdzielni nie może być martwy lub śpiący. Kierownictwo spółdzielni winno wymagać od swoich współpracowników jak największej inicjatywy, aktywności i rzetelności oraz znajomości wiejskiego sposobu myślenia. Tymi walorami, a głównie fachową i sprężystą pracą, spółdzielnia zapewni sobie stały i pewny krąg dostawców produktów rolnych.

Naturalnie należy pamiętać, że w okresie wojennym wolny handel produktami rolnymi jest wzbroniony. Spółdzielnie zakupują te produkty w ramach wyznaczonych przez władze na gospodarstwa rolne kontyngentów i wysyłają je na dalsze rynki według dyspozycji władz.

Mimo że akcja ta ma dla rolników charakter przymusowy, spółdzielnia zaś jest tylko technicznym aparatem zbiorczy, powinna ona wykonywać swoją pracę tak, by nie zrażać dostawców.

Zasada uczciwej wagi i sumiennej oceny produktów obowiązuje w każdym czasie.

Należy pamiętać, że wojna nie będzie trwać wiecznie, a z chwilą powrotu do normalnych stosunków handlowych, dzisiejszy sposób odbioru produktów niewątpliwie będzie miał wpływ na przyszły stosunek dostawców do spółdzielni.

Dużą wagę przywiązuje się do należytego zorganizowania odbioru produktów rolnych. W każdym razie odbiór ten winien być tak zorganizowany, by był jak najbardziej wygodny dla dostawców.

Odbiór odbywa się w magazynach i pomieszczeniach spółdzielni, przeznaczonych na ten cel. W terenie działania spółdzielni częstokroć organizowane są specjalne punkty skupu. Rozmieszczenie tych punktów powinno być rozplanowane, praktyczne, by uchronić dostawców od niepotrzebnych wydatków i straty czasu. W punktach tych muszą być przygotowane odpowiednie pomieszczenia wraz ze wszystkimi przyrządami technicznymi.

Na dostarczony towar dostawca otrzymuje pokwitowanie z przeznaczonego na ten cel kwitariusza, z oznaczeniem jakości i ilości dostarczonego produktu. Pokwitowanie także służy jako dokument do rozliczenia z dostawcą. Przyjmowanie produktów bez pokwitowania w żadnym wypadku nie może mieć miejsca, gdyż naraziłoby spółdzielnię na niepotrzebne spory i nieporozumienia z dostawcami, a nadto uniemożliwiłoby kontrolę ilości przyjętych produktów.

Oznaczenie w kwitariuszu ilości i jakości dostarczonych produktów powinno być dokładne i ścisłe. Żadne w tej mierze niewłaściwości, narażające na szwank interes dostawcy, nie mogą być

tolerowane. Nad techniką przyjmowania produktów winien czuwać osobiście kierownik właściwego wydziału lub fachowy personel wydziału, często zaglądając do miejsc odbioru i kontrolując pracę personelu technicznego, odbierającego towar.

Pozliczenie z dostawcą winno się odbyć szybko i sprawnie, by dostawca nie był narażony na długie wyczekiwanie. Przy większym nasileniu dostaw, kasa wypłat winna znajdować się na miejscu odbioru (w magazynie).

Obliczenia dokonywa wyznaczony do tego celu pracownik, który winien posiadać ustalone przez odnośny wydział ceny poszczególnych produktów na dzień odbioru.

Cenę ustala się przy przyjęciu, w zależności od jakości dostarczonego produktu. W praktyce obowiązują zasada, że ustanowioną cenę płaci się za produkt średniego gatunku, natomiast za lepszą jakość produktu podwyższa się, zaś gorszą obniża się ustaloną cenę o określony procent.

W celu uzyskania lepszej ceny przy sprzedaży produktów konieczne jest tworzenie możliwie jednolitej partii towaru w zakresie jakości. W związku z tym zachodzi potrzeba oczyszczenia produktów i posortowania ich, według ustalonych gatunków. Jest to bardzo ważny moment w akcji zbytu, gdyż od należytego i sprawnego wykonania tej pracy zależy ocena towaru na rynkach zbytu. Do wykonania tej pracy potrzebni są — tak jak i dla określenia jakości — wykwalifikowani pracownicy, specjaliści od oceny i sortowania produktów, a nadto odpowiednie przyrządy, lub maszyny, w zależności od rodzaju artykułów. Należy zaznaczyć, że oczyszczając i sortując produkty, spółdzielnia znacznie często podwyższa ich jakość, a tym samym i cenę, — osiągając lepsze korzyści materialne, zarówno dla członków jak i dla samej spółdzielni.

Dlatego nie należy żałować wydatków na zakup odpowiednich maszyn lub przyrządów sortujących, gdyż wydatki te w rezultacie zawsze się opłaca.

Przypomnieć należy jedno z ostatnich rozporządzeń odnoszących się do obowiązkowego rozjemstwa na tle „jakości” dostarczonego do spółdzielni towaru kontyngentowego.

Przechowywanie i ubezpieczenie produktów do momentu ich wysyłki według zlecenia odbiorcy, jest bardzo ważnym elementem akcji zbytu. Każdy niemal produkt wymaga odmiennych warunków przechowywania (temperatura i wilgotność powietrza, naświetlenie, okres przechowywania itp.).

Znajomość tych wszystkich właściwości, odnośnie do każdego artykułu, jest nieodzowna dla pracowników, zatrudnionych przy

akcji zbytu, a to celem zasadowych i odpowiednich pomieszczeń, nia, szufłowania itp.

Również muszą być przygotowane odpowiednie środki, celem uniknięcia uszkodzenia produktów od takich szkodników jak szczury, myszy, ptaki itp.

Mimo zachowania jak najdalej idących środków ostrożności, spółdzielnia nie jest w stanie zabezpieczyć swego mienia od nieszczęśliwych wypadków. Mamy tu na myśli pożar, kradzież lub rabunek. Ażeby zabezpieczyć się od strat, spółdzielnia winna ubezpieczyć zarówno wszystkie składy, pomieszczenia, jak i wszelkie produkty, którymi handluje, od ognia, kradzieży, rabunku itd.

Rzecz oczywista, że ubezpieczenie pociąga za sobą znaczne koszty, które są na ogół niechętnie ponoszone przez spółdzielnię.

Zwłaszcza w czasie wojny ubezpieczenie od ognia, kradzieży i rabunku okazało się dla wielu spółdzielni ratunkiem przed ruiną i upadkiem. Jeśli spółdzielnia prowadzi skup produktów rolnych na cudzy rachunek (komisowo lub agencyjnie), wówczas koszty ubezpieczenia ponosi zleceniodawca, który zazwyczaj w umowie komisowej lub agencyjnej stawia warunek ubezpieczenia produktów. Spółdzielnie dokonywują ubezpieczeń z tego mienia zbiorowo za pośrednictwem Związku Rewizyjnego. Doświadczenie wykazało, że system zbiorowych ubezpieczeń okazał się znacznie korzystniejszy od ubezpieczeń indywidualnych.

Przez zbiorowe ubezpieczenia uzyskuje się: niższe stawki opłat ubezpieczeniowych, szybką realizację odszkodowania oraz interwencję Związku w razie ewent. sporów w Towarzystwie Ubezpieczeniowym.



**10000**  
**Spółdzielni**  
 w Generalnym Gubernatorstwie  
 stoi w służbie  
**zabezpieczenia**  
**wyżywienia ludności**



# Spółdzielnie rzemieślniczo-przemysłowe i chałupnicze

nie miał dopuścić do głosu „Spółdzielczych Warsztatach” — niektóre szczególnie wyróżniały się Spółdzielnie Pracy, podaje poniżej — po wydrukowaniu już „Spółdzielcy” ogólnych zasad Spółdzielni „Różnych” i ich obecnej sytuacji — wytyczne spółdzielczości rzemieślniczo-przemysłowej i chałupniczej.

Zawód rzemieślnika i chałupnika, z punktu widzenia jego pozycji społeczno-gospodarczej, zbliżony jest do drobnego rolnika. Jest to tak samo drobny wytwórca pracujący samodzielnie w swoim warsztacie. Stąd też i jego potrzeby gospodarcze są podobne.

Jeżeli w jakiejś miejscowości występuje większe skupisko rzemieślników danej branży, to ich zdolność produkcyjna przekracza potrzeby miejscowej ludności. Zachodzi wówczas konieczność szukania dalszych rynków zbytu. Ponadto występuje zagadnienie zaopatrywania się w surowce. To wszystko razem wzięwszy wytwarza często dla danego ośrodka rzemieślniczego tej czy innej branży takie trudności, że nieorganizowani rzemieślnicy nie mogą ich pojedynczo rozwiązać. Tego rodzaju sytuację wyzyskuje wtedy prywatny przedsiębiorca — kupiec i zaczyna ułatwiać rzemieślnikom rozwiązywanie ich trudności, z którymi oni nie mogą sobie rady. Stopniowo jednak uzależnia ich coraz bardziej od siebie i staje się normalnym nakładcą, a samodzielni niegdyś rzemieślnicy przechodzą do roli zależnych chałupników.

Uświadomieni w danej miejscowości rzemieślnicy, napotykają na trudności, których pojedynczo biorąc nie mogą rozwiązać, — przystępują do założenia spółdzielni rzemieślniczej zainteresowanej branży. Taka spółdzielnia może mieć różny zakres działania, a więc ograniczać się do wspólnego zakupu surowców lub tylko do sprzedaży gotowych wyrobów, ale najczęściej robi jedno i drugie.

W takich wypadkach spółdzielnia rzemieślnicza jest, w stosunku do ogółu zrzeszonych w niej warsztatów rzemieślniczych przedsiębiorstw pomocniczym. Ale są spółdzielnie rzemieślnicze, które idą znacznie dalej na drodze wzajemnej pomocy, a mianowicie do wykonywania czynności produkcyjnych we wspólnym lokalu — oczywiście rozwiązując również zagadnienie zakupu surowca i zbytu gotowych wyrobów.

Spółdzielnie warsztatowe mogą nabywać do wspólnego użytku potrzebne w danej branży maszyny i urządzenia techniczne.

Widzimy więc, że zakres działania spółdzielni rzemieślniczych może być bardzo rozległy, — stąd też ich znaczenie gospodarcze jest bardzo duże. Spółdzielnia rzemieślnicza nie tylko usuwa wyzysk ze strony prywatnych pośredników — a więc oddziałuje wydatnie na położenie gospodarcze zrzeszonych rzemieślników — ale podnosi

również ich umiejętności fachowe, bądź to przez urządzenie kursów dokształcających, bądź też udzielanie fachowych wskazówek w trakcie wykonywania pracy zawodowej.

Miarą tego, jak wielkie znaczenie posiada spółdzielczość rzemieślnicza — umożliwiająca zrzeszonym w niej rzemieślnikom utrzymanie się na pozycji samodzielności gospodarczej — jest ta okoliczność, że rzemieślnicy, którzy w pewnym momencie popadli w zależność od nakładcy i zesłali do roli chałupników, dla wydzwignięcia się z tego stanu uciekają się najczęściej do formy spółdzielczej.

Do rodzaju spółdzielni rzemieślniczych można by też zaliczyć organizacje związane z budownictwem wiejskim. Zagadnienie to dotychczas na ziemiach polskich nie znajdowało należytego rozwiązania. Każdy w pojedynkę sam, w miarę możliwości, zaspakał swoje w tym kierunku potrzeby. Ale pojawiało się dość dużo inicjatyw, zmierzających do gromadnego rozwiązywania tego zagadnienia, które najczęściej szło w kierunku uruchamiania spółdzielczych wytwórni materiałów budowlanych, — takich jak betoniarnie, cegielnie, spółdzielnie drzewne itp.

Były próby, które szły znacznie dalej, a mianowicie do wykonywania wspólnie prac związanych ze wznoszeniem budynków. W tej dziedzinie jest to w pewnym stopniu nawiązanie do ustalonego na wsi zwyczaju stosowania pomocy sąsiedzkiej, zwłaszcza przy wózce drzewa i przy innych pracach budowlanych.

W dziedzinie budownictwa wiejskiego nie ukształtował się dotychczas u nas jakiś wyraźny typ spółdzielni, który by rozwiązywał całość zagadnień z tym związanych. Nie mniej jednak powstanie, czy to spółdzielczej betoniarni, czy cegielni dla jej członków, względnie nawet dla całej danej okolicy, ma bardzo duże znaczenie gospodarcze. Spółdzielnia betoniarnia, w o-

Do tej dziedziny, choć więcej przetwórczo-przemysłowej, zaliczyć można spółdzielnie elektryfikacyjne. Elektryfikacja danej miejscowości pociąga za sobą nie tylko wprowadzenie pewnych wygód, jak elektryczne oświetlenie, żelazko elektryczne, dalej ułatwia słuchania radia itp. — ale w pierwszym rzędzie ma olbrzymie znaczenie gospodarcze.

Pojedyncze gospodarstwa rolne mogły wówczas używać prądu elektrycznego do napędu niektórych maszyn jak np. młocarni. Elektryfikacja rozwiązuje bardzo korzystnie, z punktu widzenia gospodarczego i technicznego, sprawę napędu także dla takich placówek gospodarczych, jak spółdzielnia mleczarnia, miejscowy młyn, różne warsztaty rzemieślnicze (stolarnie, rzeźnie, tokarnie itp.), a nawet fabryki. Z powyższego wynika, że elektryfikacja wprowadza w szereg dziedzin życia gospodarczego prawdziwą ewolucję techniczną, połączoną równocześnie z daleko idącymi skutkami gospodarczymi. Zelektryfikowanie danej wsi, poprzez rozwiązanie sprawy napędu, stwarza warunki na powstawanie innych typów spółdzielni, jak np. spółdzielni maszynowej, nabywającej maszyny do wspólnego użytkowania przez ogół. Ale elektryfikacja jest przedsięwzięciem bardzo kosztownym i może być realizowaną przez państwo, przez samorząd, albo też w oparciu o formę spółdzielczą, — czyli zbiorowym wysiłkiem zainteresowanych mieszkańców danej miejscowości.

Na ziemiach polskich spółdzielczość elektryfikacyjna była zaledwie w początkowym stadium swojego rozwoju. Niemniej jednak cały szereg inicjatyw terenowych, zmierzających do uruchomienia spółdzielni elektryfikacyjnych, świadczy o gospodarczej aktualności tego zagadnienia. Jest to typ spółdzielni, który w określonych warunkach może mieć wspaniałą przyszłość przed sobą.

Nareszcie istniał na ziemiach polskich przed wojną — i dotychczas się znajduje — cały szereg ośrodków drobnej wytwórczości przemysłowej, ujętej bądź to w formę chałupnictwa, bądź też uprawiany jako przemysł domowy wzgl. ludowy. Zajęcia te są uprawiane zawodowo, czyli stanowią główną podstawę zarobkowania, bądź też uprawiane są ubocznie przez właścicieli karłowatych i drobnych gospodarstw rolnych.

Chałupnictwo jako forma organizacyjna drobnej wytwórczości przemysłowej, rozwinięte jest u nas w bardzo wielu branżach jak żelaznej, włókienniczej, drzewnej, koszykarskiej itp. oraz w wielu działach rzemiosła. Cechą systemu chałupniczego jest to, że między środowiskiem drobnych wytwórców danej branży a rynkiem zbytu znajduje się przedsiębiorca — nakładca, który dostarcza zazwyczaj chałupnikom surowca. Ci z tego surowca wytwarzają u siebie w domu gotowe wyroby lub też tylko pewne części.

## Uczciwością

### spółdzielczość stoi!

parciu o miejscowy surowiec, może produkować możliwie najtaniej różnego rodzaju materiały budowlane. To samo dotyczy cegielni. Jedna i druga spółdzielnia posiada urządzenia techniczne, których nie może nabyć pojedynczy właściciel drobnego gospodarstwa. Tego typu spółdzielnie budowlane przyczyniają się do rozszerzenia budownictwa ogniotrwałego, co ze względu na bezpieczeństwo ma duże znaczenie dla ogółu. Spółdzielczość budowlana posiada przed sobą na przyszłość duże możliwości rozwojowe, zarówno pod względem zakresu działania jak i ilościowym.



# Porady prawnicze

## Podwójne oblicze stosunków prawnych

Niektóre stosunki prawne mają podwójne oblicze: inne w stosunku wewnętrznym między kontrahentami, inne w stosunku zewnętrznym wobec osób trzecich.

Prawozorem takiego stosunku prawnego o dwóch obliczach jest uregulowany w kodeksie handlowym (art. 581—597) stosunek komisji, w którym kupiec, trudniący się zawodowo tego rodzaju transakcjami, tj. komisant, zobowiązuje się wobec swego zleceniodawcy, tj. komitenta, sprzedać lub kupić ruchomości, albo papiery wartościowe na jego (komitenta) rachunek, lecz w swoim własnym imieniu. Jeżeli więc komisant w wykonaniu tej umowy sprzedaje osobie trzeciej lub kupuje od niej jakąś rzecz, czyni to nie jako pełnomocnik komitenta, nie w jego imieniu, lecz w imieniu swoim własnym: w umowie z tą trzecią osobą zawartą nie ma mowy o osobie komitenta, trzeci kontrahent nie zna, względnie nie musi znać jej nazwiska, wszelkie uprawnienia i zobowiązania z tej umowy wobec trzeciego kontrahenta wynikające powstają jedynie i wyłącznie w osobie komisanta. Tak wygląda sprawa pod względem prawnym w stosunku zewnętrznym do trzeciego kontrahenta, tj. zewnętrzne oblicze.

Pod względem gospodarczym sprawa przedstawia się inaczej. Transakcja, tj. sprzedaż, względnie kupno zostaje zawarte w bezpośrednim interesie gospodarczym komitenta, jego ruchomości, czy też papiery wartościowe zostają sprzedane, jemu przypada uzyskana cena kupna, względnie na jego rzecz ruchomości zostają kupione, z jego funduszu zostaje cena kupna zapłacona: komisant zarabia przy tej transakcji jedynie prowizję, tj. wynagrodzenie za techniczno-prawne przeprowadzenie transakcji.

Temu gospodarczemu stanowi rzeczy odpowiadają postanowienia ustawy, regulujące stosunek wewnętrzny między komisantem a komitentem. W stosunku wewnętrznym do komisanta i do jego wierzycieli, wszystkie wierzycielności, przysługujące komisantowi do trzeciego kontrahenta, należy uważać za wierzycielności komitenta, który może w każdej chwili żądać od komisanta ich formalnego przelewu na swoją rzecz a nawet przed tym przelewem może je z pod węgla egzekucji wyłączyć, gdyby jakiś wierzyciel komisanta w drodze egzekucji je zajął; wierzycielności te nie wschodzą także jako aktywa do masy upadłościowej komisanta. Tak samo winien komisant wydać komitentowi rzeczy na rzecz jego kupione a już przed tym wydaniem należy uważać te

dziki komitentem a komisantem i jego wierzycielami za własność komitenta, który może je z pod węgla egzekucji wyłączyć, gdyby jakiś wierzyciel komisanta rzeczy te w drodze egzekucji zajął; ruchomości te nie wchodzą też jako aktywa do masy upadłościowej komisanta. W stosunku zewnętrznym do osób trzecich komisant jest jednak właścicielem nabytych od trzeciego kontrahenta ruchomości i wierzycielności tak, że może ważne przenieść ich własność na osobę trzecią, w którym to wypadku komitent może żądać jedynie od komisanta odszkodowania. Komisant winien również wydać bezzwłocznie komitentowi uzyskaną cenę kupna, komitent zaś winien zwrócić komisantowi wszelkie wydatki i wypłaconą trzeciemu kontrahentowi na jego rachunek cenę kupna.

W stosunku prawnym zewnętrznym występuje więc komisant wobec trzeciego kontrahenta jako wyłącznie uprawniony wierzyciel, wyłącznie legitymowany do wytoczenia przeciwko niemu powództwa i wyłącznie zobowiązany dłużnik, przeciwko któremu trzeci kontrahent jako wyłącznie biernie legitymowanemu pozwanemu musi wytoczyć powództwo: to jest jedno oblicze prawne. W stosunku wewnętrznym między komisantem a komitentem występuje drugie oblicze prawne: komisant jest uważany za „zastępcę“ komitenta, wykonującego jedynie jego, tj. cudze prawo na rzecz i rachunek swego zleceniodawcy.

Pokrewieństwo instytucji komisji z instytucją pełnomocnictwa i różnice między tymi dwiema instytucjami są widoczne.

Zarówno pełnomocnik, jako też komisant, nie działają na rzecz własną, lecz na rzecz i rachunek innej osoby, obaj są gospodarczo jedynie zastępcami swych zleceniodawców, muszą się stosować do wszystkich ich wskazówek i instrukcji pod rygorem obowiązku wynagrodzenia szkody; podczas, gdy jednak pełnomocnik działa na podstawie ja w n e g o pełnomocnictwa, które trzeciemu kontrahentowi okazuje, w imieniu swego mocodawcy, którego firmę czy nazwisko wymienia z tym skutkiem, że wszystkie uprawnienia i zobowiązania z transakcji z trzecim kontrahentem wynikające powstają b e z p o s r e d n i o w osobie mocodawcy tak, że pełnomocnik osobiście nie jest wobec trzeciego kontrahenta ani uprawniony ani zobowiązany, komisant nie działa wobec trzeciego kontrahenta na podstawie pełnomocnictwa, wcale się przed nim żadnym pełnomocnictwem nie legitymuje, zataja w regule jego firmę, względnie nazwisko i działa w imieniu własnym. Komisant posiada w stosunku zewnętrznym jedynie tzw. „ciche“ pełno-

mocnictwo, określające jego stosunek do komitenta, zakreślające granice jego uprawnień, w szczególności cenę, niżej której nie może sprzedać lub wyżej której nie może kupić (tzw. limit ceny); to ciche pełnomocnictwo jest jednak dla jego stosunku z trzecim kontrahentem zupełnie obojętne. Podczas gdy pełnomocnik jest więc jawnym i bezpośrednim zastępcą swego mocodawcy, komisant jest — jak to teoria prawna nazywa — „pośrednim“, względnie „cichym“ jego zastępcą.

Instytucja komisji powstała i stała się koniecznością w życiu handlowym, które w miarę swej ekspansji różnicowało czynności kupieckie. Komisant zajmuje się techniczno-prawną stroną przeprowadzenia transakcji kupna, względnie sprzedaży, on zna dobrze rynek dostawców i odbiorców, zna ich solidność i zdolności kredytowe, zwyczaje handlowe, technikę umów i odbioru towarów, w tym terytorium, w którym pracuje, odciaża więc pod tym względem właściciwego kupca, działającego na własny rachunek i na własne ryzyko, który finansuje i organizuje całość swego przedsiębiorstwa bądź to przemysłowego bądź też handlowo-hurtowego, krajowego czy też importowego lub eksportowego i chcąc nabywać lub zbywać towary na większych obszarach, ewentualnie na rynkach zagranicznych, musi się posługiwać jako komisantami osobami, w odnośnych terytoriach zamieszkałymi i ustosunkowanymi, znającymi rynek, na którym mają pracować. Przy tego rodzaju transakcjach, w odległych od siedziby przedsiębiorstwa miejscowościach posługiwanie się pełnomocnikami, działającymi na podstawie jawnego pełnomocnictwa w imieniu przedsiębiorcy, byłoby niemożliwe: trzeci kontrahent nie zna odległego przedsiębiorcy, nie chce mieć z nim na odległość do czynienia, nie chce być zmuszony do badania autentyczności i treści pełnomocnictwa, a chce mieć miejscowego kontrahenta, tj. komisanta, który sobie w odnośnych kołach dostawców czy też nabywców zdobył osobiste zaufanie. Dlatego komis rozpow szechnił się w pierwszym rzędzie w handlu zagranicznym, który bez instytucji komisji trudno da się przeprowadzić. Komisantami posługują się jednak z tych samych powodów wytwórcy towarów, którzy chcą je w różnych ośrodkach własnego kraju rozpowszechnić. Bankami jako komisantami posługują się kupcy i osoby prywatne, nabywające weksle zagraniczne (dewizy) i papiery wartościowe, które bank we własnym imieniu a na rachunek komitentów nabywa na giełdzie; tego rodzaju transakcje giełdowe przez pełnomocnika działającego na podstawie pełno-



dzielonego przez mocodawcę bankiem, nie dają się załatwić w trybie interesowych. Także hurtownicy dają się detalistom w komisjach. Sprawy zbyt jest trudniejszy. Często posługują się także prywatnie osoby, które sprzedają swą własność (antyki, klejnoty itp.), nie chcąc z różnych względów wobec trzeciego kontrahenta wyjawiać swego nazwiska.

Tak więc instytucja komisju, choć może pod względem prawnym „nieprostolinijna“, skoro oblicze prawne odbiega od oblicza gospodarczego, jako jednak praktyczna, bo upraszczająca stosunek między komisantem a trzecim kontrahentem i uwalniająca obrót od konieczności badania autentyczności i treści pełnomocnictwa, we wszystkich krajach bardzo się rozpowszechniła i w handlu jest bardziej rozpowszechniona, niż polegająca na pełnomocnictwie jawnym agencja, przy której agent działa w imieniu zleceniodawcy na podstawie jego pełnomocnictwa. Są jednak pewne transakcje, których załatwienie będzie wymagało zawsze działania przez pełnomocników na podstawie jawnych pełnomocnictw w imieniu mocodawców (np. obrót nieruchomościami, umowy najmu nieruchomości itp.), do przeprowadzenia zaś niektórych transakcji, wymagających indywidualnego i intensywnego działania na jednostki, niebędące kupcami (np. handel maszynami do szycia, maszynami rolniczymi, ubezpieczenia itp.) nadają się znowu bardziej ajenci, niż komisanci.

Bardzo rozpowszechnioną a w kodeksie handlowym specjalnie uregulowaną (w art. 598—612) formą komisju jest „ekspedycja“, przy której zawodowy ekspedytor zawiera z przewoźnikiem (właścicielem samochodu, koleją itp.) umowę o przewóz, również we własnym swoim imieniu a na rachunek zleceniodawcy tak, że umowy o przewóz jest wyłącznie ekspedytor zobowiązany i uprawniony a gospodarczo bezpośrednio zainteresowany zleceniodawca może przeciw przewoźnikowi dochodzić praw jedynie na podstawie zdziałanego przez ekspedytora na jego rzecz formalnego przelewu wierzytelności.

Także tutaj stosunek prawny ma dwa oblicza: w stosunku zewnętrznym do przewoźnika jest wyłącznie ekspedytor uprawniony i zobowiązany, w stosunku wewnętrznym do zleceniodawcy — ekspedytor jest jedynie jego pośrednim zastępcą.

Także poza tymi w kodeksie handlowym szczegółowo uregulowanymi stosunkami prawnymi o dwóch obliczach, stosunek zastępstwa pośredniego nie jest w życiu gospodarczym zjawiskiem rzadkim. Nie tylko przy kupnie i sprzedaży ruchomości i papierów wartościowych oraz przy przewozie zdarza się działanie na podstawie cichego pełnomocnictwa, lecz także przy różnych innych transakcjach, przy których z różnych względów osoba gospodarczo bezpośrednio zainteresowana nie chce jawnie występować nazewnątrz i posługuje się inną osobą, jako swym „zastępcą pośrednim“.

Kodeks Zobowiązań nie zajmuje się szczegółowo „pośrednim zastępstwem“

nie podpadającym pod pojęcie uregulowanego w Kodeksie Handlowym komisju i ekspedycji, wspomina jedynie w art. 499, że zlecenie obejmuje w braku odmiennej umowy umocowanie do wykonania czynności w imieniu dającego zlecenie, a więc „bezpośrednie zastępstwo“. Pośrednie zastępstwo musi być więc między stronami wyraźnie umówione; do tegoż zastępstwa stosuje się oczywiście postanowienia Kodeksu Zobowiązań o umowie zlecenia.

Przykładem określonego umową zlecenia pośredniego zastępstwa w życiu gospodarczym niekiedy napotykamy jest tzw. powiernicze (fiducjarne) nabycie własności nieruchomości. Zachodzi ono wówczas, gdy ktoś zleca innej osobie, tj. swemu powiernikowi (fiducjariuszowi), aby tenże nabył na swoje imię a na rachunek zleceniodawcy jakąś nieruchomość. Wówczas powiernik ten jako pośredni zastępca zawiera umowę kupna z trzecią osobą we własnym imieniu (a na rachunek zleceniodawcy, pokrywającego cenę kupna), figuruje w księdze gruntowej jako właściciel nabytej nieruchomości, we własnym imieniu (a na rachunek zleceniodawcy), prowadzi administrację nieruchomości, płaci podatki, zaciąga długi hipoteczne itp. Pośrednie zastępstwo zachodzi także wówczas, gdy ktoś nabywa nieruchomość we własnym imieniu jako wyłączny właściciel i jako taki uzyskuje wpis do księgi gruntowej, a działa tylko w pewnej ułamkowej części na rachunek własny, zresztą zaś jako powiernik jednego lub większej ilości zleceniodawców na ich rachunek, jako utajonych współwłaścicieli.

I w tych wypadkach stosunek prawny ma dwa oblicza. Na zewnątrz przysługuje rzeczowe prawo własności, działające wobec osób trzecich, jedynie powiernikowi: to jest jedno oblicze prawne. W stosunku wewnętrznym jest powiernik jedynie ich pośrednim, cichym zastępcą, gospodarczo zaś zleceniodawcy są właścicielami, względnie współwłaścicielami nieruchomości, gdyż mogą za pośrednictwem swego powiernika nieruchomością rozporządzać, decydować o sposobie jej użytkowania i ciągnąć z niej zyski itp.; powiernik jest wobec zleceniodawcy obligatoryjnie — według treści umowy zlecenia — zobowiązany do przeniesienia na ich żądanie bezpośredniej hipotecznej własności i w ogóle dostosowania się do ich instrukcji: to jest drugie oblicze prawne. Podobny stosunek prawny zachodzi także przy sprzedaży udziałów w spółniku w spółce cywilnej, w jawnej spółce handlowej i w spółce komandytowej osobie trzeciej, do spółki nienależącej.

Według postanowienia art. 565 K.Z. oraz art. 109 K.H. nie wolno bowiem spółnikowi „w stosunku do spółki“ rozporządzać prawami, służącymi mu z tytułu należenia do niej (z wyjątkiem pewnych roszczeń), jeżeli zaś ustąpi swoje prawa spółnika osobie trzeciej lub przyjmie sobie „podwspólnika“, to ani ta osoba trzecia ani przyjęty „podwspólnik“ nie zyskuje charakteru spółnika w stosunku do spółki. Stosunek prawny spółnika, który rozporzą-

dził w powyższy sposób swoimi prawami, do spółki, będzie więc miał podwójne oblicze: w stosunku zewnętrznym, do spółki będzie on dalej jej współnikiem, w stosunku do swego prawonabywcy będzie jedynie jego „pośrednim zastępcą“, działającym wobec spółki we własnym swym imieniu, lecz na rachunek swego prawonabywcy, względnie na wspólny rachunek własny i przyjętego „podwspólnika“.

Także „cicha spółka“, uregulowana w art. 682—697 Kodeksu Handlowego należy do kategorii stosunków prawnych o dwóch obliczach. Na zewnątrz występuje właściciel przedsiębiorstwa jako osoba wyłącznie uprawniona do rozporządzania przedsiębiorstwem i w przedsiębiorstwie, jako właściciel całego inwentarza i wszystkich towarów, wyłączny podmiot wierzytelności przedsiębiorstwa i wszystkich jego zobowiązań; w stosunku wewnętrznym między właścicielem przedsiębiorstwa a cichym współnikiem, który wnosi wkład do przedsiębiorstwa, a więc w większej lub mniejszej części przedsiębiorstwo finansuje oraz w większej lub mniejszej części uczestniczy w jego zysku i — jak to często się zdarza — przy prowadzeniu przedsiębiorstwa ma głos bardziej decydujący, niż właściciel firmy — cichy współnik jest gospodarczo współwłaścicielem przedsiębiorstwa. Wobec wierzycieli przedsiębiorstwa cichy współnik osobiście nie odpowiada, na zewnątrz wcale nie występuje, do właściciela przedsiębiorstwa przysługują mu jedynie prawa obligatoryjne o wypłatę części zysku, względnie, przy likwidacji, o zwrot wkładu.

Do kategorii stosunków o podwójnym obliczu prawnym należy także stosunek, wynikający z tzw. pełnomocnictw ustawowych, nieulegających ograniczeniu. Kodeks Handlowy zna cały szereg pełnomocnictw, których ograniczenie jest w stosunku do osób trzecich bezskuteczne. Takim jest pełnomocnictwo prokurenta, pełnomocnictwo współnika jawnej spółki handlowej i spółki komandytowej do zastępstwa ich uprawnionego, pełnomocnictwo członków zarządu spółki akcyjnej, spółki z ogr. odp. itd. (pełnomocnictwo członków zarządu spółdzielni może być ograniczone statutem, lub uchwałą walnego zgromadzenia w rejestrze ujawnionym).

Pełnomocnictwa te mogą być jednak ograniczone w stosunku wewnętrznym instrukcjami właściciela przedsiębiorstwa, względnie uchwałą współników, lub organów spółki akcyjnej lub spółki z ogr. odp. z tym skutkiem, że pełnomocnik, względnie współnik lub członek zarządu, przekraczający te wewnętrzne ograniczenia, odpowiada za szkodę wobec mocodawcy, który odnośnymi czynnościami prawnymi pełnomocnika, przekraczającymi zakresło- ne mu wewnętrznie granice, został zobowiązany. I tutaj mamy więc podwójne oblicze pełnomocnika: w stosunku wewnętrznym do osób trzecich jest jego pełnomocnictwo nieograniczone, w stosunku wewnętrznym są mu zakresłone granice. Niedopusz-