

ZARZĄDZENIE MINISTRÓW HANDLU WEWNĘTRZNEGO I USŁUG ORAZ FINANSÓW

z dnia 12 marca 1977 r.

w sprawie przyjmowania do sprzedaży przez uspołecznione jednostki handlu wewnętrznego przemysłowych towarów rynkowych dostarczanych przez producentów niezgodnie z umową.

Na podstawie § 3 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 listopada 1976 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług (Dz. U. Nr 38, poz. 222) oraz § 1 ust. 1 pkt 1 lit. a) uchwały nr 193 Rady Ministrów z dnia 3 sierpnia 1973 r. w sprawie upoważnienia naczelných organów administracji państwowej do ustalania ogólnych warunków i wzorów umów (Monitor Polski Nr 36, poz. 219) zarządza się, co następuje:

§ 1. W razie dostarczenia przez producenta towarów rynkowych niezgodnych z umową lub z Polską Normą bądź normą branżową na skutek zmian surowców, materiałów, podzespołów, wzorów, numeracji, gatunków itp., obniżających w sposób istotny wartość handlową towarów, jednostka handlu wewnętrznego, która wykonując uprawnienia z tytułu rękojmi za wady odstąpiła od umowy sprzedaży lub dostawy stosownie do § 52 załącznika do uchwały nr 192 Rady Ministrów z dnia 3 sierpnia 1973 r. w sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej (Monitor Polski z 1973 r. Nr 36, poz. 218, z 1974 r. Nr 9, poz. 65 i z 1976 r. Nr 29, poz. 128), może przyjąć te towary do sprzedaży jedynie na warunkach komisju.

§ 2. Towary przyjęte na warunkach komisju oferowane są do sprzedaży po cenach odpowiadających ich gatunkowi i jakości przez okres 3 miesięcy, a towary sezonowe w okresie sezonu nie dłużej niż przez 3 miesiące.

§ 3. Jednostce handlu wewnętrznego przysługują za towary sprzedane na warunkach komisju marże handlowe obowiązujące przy sprzedaży tych towarów oraz prowizja obciążająca koszty producenta. Wysokość prowizji ustalają strony w umowie komisju.

§ 4. Towary przyjęte na warunkach komisju nie są zaliczane u producenta do wartości sprzedaży, zarówno w ewidencji, jak i sprawozdawczości z wykonania planu, lecz traktuje się je jako wyroby poza przedsiębiorstwem.

§ 5. 1. Jeżeli w okresach ustalonych w § 2 towary przyjęte na warunkach komisju, mimo ich oferowania nabywcom, nie będą przedmiotem bieżącej sprzedaży, jednostka handlu wewnętrznego traktuje je jak towary trudno zbywalne i stawia do dyspozycji producenta lub w uzgodnieniu z nim poddaje obniżkom cen, które obciążają producenta.

2. Jeżeli towary przyjęte na warunkach komisju, mimo dwukrotnej obniżki cen, nie zostaną sprzedane w ciągu 3 miesięcy od ostatniej obniżki, jednostka handlu we-

wnętrznego powinna niezwłocznie wezwać producenta do odebrania tych towarów, określając termin odbioru oraz termin dokonania rozliczenia.

§ 6. W każdym wypadku obniżenia ceny towarów przyjętych do sprzedaży na warunkach komisju należy nową cenę uwidocznić w sposób trwały na towarze.

§ 7. 1. Rozliczenie z producentem z tytułu sprzedaży dostarczonej partii towarów lub jej części następuje w terminach określonych w umowie, a jeżeli terminów takich nie określono — w terminie jednego miesiąca od daty sprzedaży dostarczonej partii towarów lub jej części.

2. Jeżeli jednostka handlu wewnętrznego w wyniku obserwacji w wytypowanych placówkach sprzedaży detalicznej stwierdzi, że sprzedaż towarów nie stwarza trudności, może rozliczyć się z producentem za część lub całą partię tych towarów w terminach wcześniejszych niż określone w ust. 1.

3. Rozliczenia wymienione w ust. 1 i 2 następują według cen sprzedaży pomniejszonych o przysługujące marże handlowe i umowną prowizję, o których mowa w § 3.

4. W terminach, o których mowa w ust. 1 i 2, jednostka handlu wewnętrznego sporządza dla producenta dokument określający ilość, cenę i wartość sprzedanych towarów w cenach detalicznych pomniejszoną o marże handlowe i określoną w umowie prowizję. Dokument ten stanowi dla producenta podstawę do zarachowania tych towarów do sprzedaży.

§ 8. Producent może wycofać towary przyjęte przez jednostkę handlu wewnętrznego na warunkach komisju przed upływem terminów określonych w § 2 i § 5. W razie wycofania tych towarów w okresie 1 miesiąca od daty dostawy producent obowiązany jest zapłacić tytułem odszkodowania prowizję odpowiadającą 30% marży handlowej, a w okresie ponad 1 miesiąc 50% marży handlowej należnej jednostce handlu wewnętrznego; prowizja ta obciąża koszty producenta.

§ 9. Jednostka handlu wewnętrznego, która przyjęła w charakterze kupującego (odbiorcy) przemysłowe towary rynkowe dostarczone przez producenta — niezgodnie z umową lub Polską Normą bądź normą branżową, o obniżonej wartości handlowej, kwalifikujące się do przyjęcia na warunkach komisju stosownie do niniejszego zarządzenia, a towary te okazały się trudno zbywalne — obowiązana jest odprowadzić do budżetu centralnego karę w wy-

sokości 10% wartości fakturowej tych towarów. W razie stwierdzenia przez organy kontroli zewnętrznej, w tym również oddziały banku, że obowiązek ten nie został dopełniony, kara ta podlega podwyższeniu do 12% wartości fakturowej towarów.

§ 10. W sprawach nie uregulowanych w zarządzeniu

do umowy komisju mają zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

§ 11. Zarządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia.

Minister Handlu Wewnętrznego i Usług: *A. Kowalik*
Minister Finansów: *H. Kisiel*