

JÓZEF SUŁKOWSKI

## UREGULOWANIE HANDLU PAŃSTWOWEGO W DWUSTRONNYCH UMOWACH MIĘDZYPAŃSTWOWYCH \*

### PAŃSTWO JAKO PODMIOT DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

W epoce liberalizmu ekonomicznego przyjęło się zapatrywanie, że państwo nie powinno się zajmować działalnością gospodarczą, a jeżeli się nią zajmuje, to wyjątkowo lub przejściowo. Zapatrywanie to nie było trafne nawet w okresie, w odniesieniu do którego zostało sformułowane, a tym bardziej nie jest ono trafne w dzisiejszych warunkach.

W rzeczywistości państwo, będąc właścicielem ziemi, lasów i kopalń, wykonywało działalność gospodarczą od najdawniejszych czasów<sup>1</sup>. W późniejszym okresie działalność gospodarcza państwa wiązała się z wykonywaniem funkcji publicznych. Postępującemu stale zwiększeniu się zasięgu funkcji publicznych państwa towarzyszyło zwiększenie się jego bezpośredniej działalności gospodarczej.

#### *Państwa kapitalistyczne*

W nowoczesnych państwach kapitalistycznych działalność gospodarcza uprawiana jest w zasadzie przez przedsiębiorstwa prywatne. Mimo tego zasadniczego stanowiska państwo rozwija działalność gospodarczą na coraz szerszą skalę. Wzrost działalności gospodarczej państwa zaznaczył się w czasie pierwszej wojny światowej, a następnie w okresie wielkiej depresji w latach 1930-tych. Groźba wybuchu wojny światowej, a następnie faktyczny wybuch drugiej wojny światowej oraz dezorganizacja gospodarcza w bezpośrednim okresie powojennym doprowadziły

\* Artykuł stanowi fragment niepublikowanej rozprawy pt. *Niektóre problemy handlu między państwami kapitalistycznymi i socjalistycznymi*, napisanej dla Instytutu Nauk Prawnych PAN.

<sup>1</sup> Niektórzy autorzy, jak np. R. Allen, *State Trading and Economic Warfare*, Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N. C. 1959, s. 256, dopatrują się początków handlu państwowego w wprowadzeniu podatków.

do dalszego, w wielu przypadkach przejściowego, ożywienia państwowej działalności gospodarczej. Niewiele osób zdaje sobie sprawę z tego, w jak szerokim zakresie państwa kapitalistyczne uprawiają działalność gospodarczą<sup>2</sup>.

W większości przypadków państwa kapitalistyczne uprawiają działalność gospodarczą we współzawodnictwie z prywatnymi przedsiębiorstwami. Taka działalność gospodarcza państwa nie ma z reguły większego wpływu na gospodarkę narodową i na obroty międzynarodowe<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Dotyczy to w szczególności również Stanów Zjednoczonych, uważanych powszechnie za główną ostoję kapitalizmu. Według P. Taylor (*The Economic of Public Finance*, Nowy Jork 1953, s. 230 i nast.), dochody federalne o charakterze handlowym wynosiły w 1951 r. ponad 6 mld dolarów w porównaniu z 38 mld z wpływów podatkowych. Suma ta nie uwzględnia działalności handlowej poszczególnych stanów Unii oraz działających na ich obszarze rządów lokalnych, która wyraziła się w tym samym roku 1951 sumą 1878 mln dolarów i stanowiła 14% ogólnych wpływów stanowych. W związku z tym wielu autorów amerykańskich stwierdza, że wbrew oficjalnym oświadczeniom, jakoby gospodarka amerykańska była nadal oparta głównie na zasadzie prywatnej przedsiębiorczości, Stany Zjednoczone uprawiają handel państwowy w coraz to szerszym zakresie, na skalę, jaka pod względem rozmiaru ustępuje jedynie Związkowi Radzieckiemu. Wymieniają oni w tym związku zwłaszcza: Tennessee Valley Authority; Commodity Credit Corporation, której olbrzymie nadwyżki zbożowe, oszacowane z końcem 1958 r. na 5 mld dolarów, są eksportowane za dolary lub waluty krajowe, wymieniane na surowce lub używane w celu przyjscia z pomocą krajom dotkniętym klęskami żywiołowymi; Bank Eksportowy i Importowy; Programy Pomocy Zagranicy; Fundusz Pożyczkowy dla Przyspieszenia Rozwoju Gospodarczego, których obroty sięgają miliardów dolarów; wojskowe miejsca wymiany (military exchanges), które nabywają towary po cenach hurtowych i sprzedają je członkom sił zbrojnych i ich rodzinom oraz osobom cywilnym stacjonowanym za granicą i których obroty wynosiły w 1956 r. przeszło pół miliarda dolarów. Por. B. Fensterwald, *United States Policies toward State Trading*, Law and Contemporary Problems, Duke University Durham N. C. 1959, s. 372 i n.

Podobnie przedstawia się sytuacja w innych państwach kapitalistycznych, z których pewne, jak np. Wielka Brytania za rządów Labour Party, upaństwowiły niektóre przemysły o kluczowym znaczeniu.

Niemal wszystkie państwa kapitalistyczne stosują programy mające na celu zapewnienie rolnikom słusznego udziału w dochodzie narodowym i utrzymanie cen za produkty rolne na poziomie, który z reguły jest wyższy od poziomu cen światowych. W Stanach Zjednoczonych utworzona została w tym celu wspomniana już Commodity Credit Corporation, rozporządzająca wielomiliardowymi funduszami przeznaczonymi na skup określonych gatunków zboża, ilekroć ceny spadną poniżej oznaczonego w ustawie poziomu. Państwa europejskie stosują systemy, które w tej czy innej formie zastrzegają państwu monopol handlu zagranicznego w produktach rolnych.

<sup>3</sup> Inaczej przedstawia się sprawa w przypadku, gdy państwo zastrzega przy dostawach rządowych pierwszeństwo dla dostawców krajowych przed dostawcami zagranicznymi, mimo oferowanej przez nich niższej ceny, pod warunkiem, że cena krajowa nie przewyższa ceny zagranicznej o odsetek bliżej określony w ustawie.

Motywy, którymi państwo kapitalistyczne kierowało się przy podjęciu bezpośredniej działalności gospodarczej we współzawodnictwie z przedsiębiorstwami prywatnymi, były w poszczególnych przypadkach najróżniejsze. Poza wspomnianymi już przypadkami własności ziemi i bogactw naturalnych, które uzasadniały potrzebę bezpośredniej eksploatacji, w innych przypadkach działalność gospodarcza państwa podyktowana była potrzebą zapewnienia sobie materiałów nieodzownych dla spełnienia początkowo ograniczonych, a następnie coraz bardziej rozrastających się funkcji państwowych. W wielu przypadkach państwo włączało się w życie gospodarcze dla stworzenia przeciwwagi w stosunku do przedsiębiorstw prywatnych, wykazujących tendencje monopolistyczne. W jeszcze innych przypadkach decydujący był wzgląd zapewnienia szerokim masom ludności świadczeń o charakterze konieczności życiowych po cenach przystępniejszych w porównaniu z cenami, które były zaliczane przez przedsiębiorstwa prywatne. W okresie wojen lub zagrożenia wojennego<sup>4</sup> decydowały względy bezpieczeństwa w zapewnieniu państwu dostawy surowców i materiałów potrzebnych dla prowadzenia wojny oraz zaspokojenia potrzeb ludności cywilnej lub jeszcze inne podobne względy. W wielu przypadkach o zaangażowaniu się państwa decydował fakt, że prywatny kapitał nie wykazywał zainteresowania inwestycjami, które miały podstawowe znaczenie z punktu widzenia bezpieczeństwa narodowego lub gospodarki narodowej, lecz nie rokowały widoków uzyskania w niedalekiej przyszłości zysków w takiej wysokości, w jakiej można je było osiągnąć w innych dziedzinach, albo też fakt, że projektowane, zresztą rentowne inwestycje wymagały tak wielkiego nakładu, iż prywatny kapitał nie był w stanie zmobilizować potrzebnych funduszy. Państwo było w tym względzie w sytuacji bez porównania lepszej. Rozporządzając na ogół nieograniczoną władzą do nakładania podatków oraz dysponując nierównie większymi możliwościami kredytowymi niż przedsiębiorstwa prywatne, państwo mogło bez większych trudności zebrać potrzebne kapitały inwestycyjne<sup>5</sup>.

Por. w tym względzie np. amerykańskie ustawodawstwo znane pod nazwą Buy American Legislation, które, zainicjowane w okresie wielkiej depresji, nadal obowiązuje w nieco złagodzonej formie. Tego rodzaju ustawodawstwo stwarza dla przemysłu krajowego, poza normalną ochroną taryfową, dalszą dodatkową ochronę.

<sup>4</sup> W sprawie rozbudowy gospodarki państwowej w okresie wojen, w szczególności wojen światowych, por. J. Hazard, *State Trading in History and Theory*, Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N. C. 1959, s. 244 i n., 247 i n.

<sup>5</sup> Wielu z ekonomistów burżuazyjnych przewiduje wzrost działalności gospodarczej państwa w okresie powojennym. Por. m. in. H. Chalmers, *State Trading in Europe and Prospects*. „Foreign Commercial Weekly”, Nov. 10 1945, s. 30 i n.; P. Ellsworth, *International Economy*, Nowy Jork 1950, s. 443; L. Towle, *International*

Nie poprzestając na działalności gospodarczej we współzawodnictwie z prywatnymi przedsiębiorstwami, państwa kapitalistyczne poszły jeszcze dalej i w niektórych przypadkach zastrzegły sobie monopol dla wykonywania określonej działalności gospodarczej<sup>6</sup>. Wprowadzenie monopolu państwowego podyktowane było często względami fiskalnymi — zapewnienia państwu nowych źródeł dochodów dla stale wzrastających wydatków. W innych przypadkach o wprowadzeniu monopolu zadecydowały względy podobne do tych, które omówione już zostały w związku z działalnością gospodarczą wykonywaną we współzawodnictwie z przedsiębiorstwami prywatnymi.

W przeciwieństwie do przypadków uprawiania przez państwo działalności gospodarczej we współzawodnictwie z prywatnymi przedsiębiorstwami, monopole państwowe mają na ogół znacznie większy wpływ na gospodarkę zarówno państwa, które zastrzegło sobie monopol, jak i innych państw. Dotyczy to zwłaszcza monopoli, które zastrzegają państwu monopol handlu zagranicznego. Przypadki takie nie są w państwach kapitalistycznych tak rzadkie, jak to się często przyjmuje. Pomijając na razie monopol handlu zagranicznego, który wprowadzony został w nieograniczonym zakresie najpierw w Związku Radzieckim, a następnie w innych państwach socjalistycznych, wspomnieć należy w szczególności o następujących przypadkach monopolu handlu zagranicznego wprowadzonego w ograniczonym zakresie przez państwa kapitalistyczne<sup>7</sup>.

Najdalej poszła w tym względzie, jak się zdaje, Persja, która w 1931 r. wprowadziła monopol handlu zagranicznego. Niektóre towary mogły być importowane tylko przez rząd. W innych przypadkach kupcy mogli po uzyskaniu licencji rządowej importować towary pod warunkiem wyeksportowania towarów krajowych tej samej wartości.

W szeregu państw europejskich, jak we Francji, Austrii, Hiszpanii, Portugalii, Turcji, istnieją różne formy monopolu państwowego dla handlu z zagranicą określonymi produktami rolnymi. Mają one na celu utrzymanie cen tych produktów na poziomie, który jest z reguły wyższy od cen światowych.

*Trade and Commercial Policy*, Nowy Jork 1947, s. 743 i n.; J. Young, *The International Economy*, wyd. 3, Nowy Jork 1951, s. 372 i n. Przyjmuje się, że około  $\frac{1}{4}$  handlu światowego uprawiana jest w formie handlu państwowego i że ta proporcja stale wzrasta. Por. w tym względzie również Allen, op. cit., s. 237, oraz B. Fensterwald, op. cit., s. 386.

<sup>6</sup> Dotyczy to w szczególności monopoli na takie artykuły, jak sól, tytoń, alkohol, zapalki itp.

<sup>7</sup> Do poniższych wywodów por. m. in. P. Bidwell i Diebold, *International Conciliation*, Nowy Jork 1949, s. 225 i n.; A. Kruse, *Aussenwirtschaft*, Berlin 1958, s. 499 i n.; M. Ouin, *State Trading in Western Europe*, Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N.C. 1959, s. 398 i n.

W wielu państwach żegluga morska jest uprawiana przez przedsiębiorstwa państwowe lub przedsiębiorstwa, w których państwo posiada kontrolujący udział<sup>8</sup>.

W okresie wojny oraz w bezpośrednim okresie powojennym rząd brytyjski zawierał z rządami państw wchodzących w skład Brytyjskiej Wspólnoty Narodów, półpaństwowymi organizacjami, a niekiedy z prywatnymi przedsiębiorstwami, umowy na okres czasu, wahający się między 1 a 15 lat, na dostawę surowców i produktów rolnych w zamian za angielskie wyroby przemysłowe<sup>9</sup>.

W czasie wojny utworzone zostały w ówczesnych brytyjskich posiadłościach w Afryce publiczne korporacje, tzw. marketing boards, wyposażone w wyłączne prawo zakupu i przeróbki na eksport takich podstawowych surowców tych posiadłości, jak kakao, orzechy ziemne, oliwa i orzechy palmowe, wełna i kawa. Powołane do życia w celu zabezpieczenia krajowych producentów przed spadkiem cen, korporacje te sprzedawały nabyte produkty angielskim rządowym agencjom skupu po cenach niższych od światowych. W okresie powojennym stały się one głównym czynnikiem rozwoju gospodarczego we wspomnianych posiadłościach, zużywając na ten cel znaczne nadwyżki, uzyskiwane dzięki skupowaniu towarów po cenach znacznie niższych od cen uzyskiwanych przy sprzedaży.

Układ poczdamski z 1945 r. zastrzegł w części II B, 15d dla mocarstw okupujących Niemcy m. in. kontrolę nad „wszystkimi międzynarodowymi transakcjami ekonomicznymi i finansowymi, łącznie z eksportami i importami”<sup>10</sup>. Początkowo importy i eksporty były dokonywane przez wojskowe władze okupacyjne. Z końcem 1946 r. utworzona została dla tzw. Bizonii, tj. amerykańskiej i brytyjskiej strefy okupacyjnej, JEIA, tak nazwana od początkowych liter Joint Export-Import Agency,

<sup>8</sup> W. Woytinsky i E. Woytinsky, *World Commerce and Government*, Nowy Jork 1955, s. 461 i n.; J. Žourek, *Some Comments on the Difficulties Encountered in the Judicial Settlement of Disputes arising from Trade between Countries with Different Economic and Social Structures*, Clunet Journal du Droit International 1959”, nr 3, s. 677.

<sup>9</sup> S. Enke i W. Salera, *International Economics*, wyd. 3, Nowy Jork 1957, s. 436 i n.; L. Towle, *International Trade and Commercial Policy*, wyd. 2, Nowy Jork 1956, s. 656 i n.

<sup>10</sup> Zawarty z Niemcami po pierwszej wojnie światowej wersalski traktat pokojowy nałożył na nie rozliczne ograniczenia, m. in. natury gospodarczej, poza tym jednak pozostawił im swobodę prowadzenia polityki gospodarczej według własnego wyboru. Licząc się wszakże z możliwością, że Niemcy, idąc w ślad za Związkiem Radzieckim, mogą wprowadzić monopol handlu zagranicznego, zamieścił w art. 281 postanowienie tej treści, że w takim przypadku rząd niemiecki nie będzie mógł korzystać z praw, przywilejów i immunitetów związanych z suwerennością.

która przez kilka następnych lat miała zastrzeżony dla siebie monopol handlu zagranicznego. JEIA uległa rozwiązaniu po utworzeniu w 1949 r. Niemieckiej Republiki Federalnej.

W roku 1946 rząd argentyński utworzył IAPI, tak nazwany od początkowych liter *Institute Argentino para la Promoción des Intercambio*. Korporacja ta, o charakterze publiczno-prawnym, posiadała różne uprawnienia w zależności od rodzaju towarów oraz tego, czy chodziło o eksport, czy import. W zakresie importu miała sobie powierzony import urządzeń dla państwowych przedsiębiorstw naftowych, kolei i innych przedsiębiorstw. Była również agencją importową dla państwowego monopolu kauczuku, płyt cynkowych, nafty i węgla. Jeżeli chodzi o eksport, zajmowała się zakupem produktów rolnych, które skupywała od rolników po niskich cenach, a następnie sprzedawała na rynkach zagranicznych po cenach wyższych.

Monopol handlu zagranicznego stosują zwłaszcza w stosunku do państw socjalistycznych, niektóre państwa opóźnione w rozwoju gospodarczym, w szczególności państwa Południowej Azji<sup>11</sup>.

Cechą charakterystyczną omówionych wyżej przypadków uprawiania przez państwo kapitalistyczne działalności gospodarczej jest okoliczność, że dotyczy ona tylko niektórych dziedzin, a nie całokształtu życia gospodarczego. Nie ma ona również organicznego powiązania ze strukturą gospodarczą, która poza tym jest oparta na zasadzie prywatnej przedsiębiorczości<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> J. Behrman, *State Trading by Underdeveloped Countries*. Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N.C. 1959, s. 454.

<sup>12</sup> Niezależnie od przedstawionych wyżej przypadków wprowadzenia przez państwa kapitalistyczne monopolu handlu zagranicznego w stosunku do wszystkich innych państw, rozważane jest od długich lat wprowadzenie monopolu wyłącznie dla handlu z Związkiem Radzieckim i innymi państwami socjalistycznymi. Z projektami takimi spotykamy się poczynając od 1930-tych lat. Sprawa ta omawiana była w senacie francuskim w związku z wysuniętą przez Caillaux propozycją utworzenia specjalnego urzędu, który by posiadał monopol kupna i sprzedaży w obrotach z Związkiem Radzieckim i którego zadaniem byłoby przestrzegać równowagi w wzajemnych obrotach. Urząd ten miał dokonywać zakupów bezpośrednio dla importerów i sprzedawać nabyte produkty po cenach obowiązujących na rynku francuskim. Idąc jeszcze dalej, Loucher proponował utworzenie Międzynarodowego Urzędu dla Handlu ze Związkiem Radzieckim. Według tej propozycji urząd ten miał zakupywać towary radzieckie i dokonywać ich podziału między poszczególne państwa w zależności od ich zapotrzebowania. Por. A. Stoupinitzky, *Statut International de l'URSS Etat Commerçant*, Paryż 1935, s. 161 i n. W tym związku wspomnieć wreszcie należy o przypisywanym Briandowi projekcie, proponującym utworzenie Międzynarodowego Instytutu Kredytowego dla redyskonta radzieckich papierów handlowych, za pośrednictwem którego członkowie Ligi Narodów mieli dokonywać transakcji handlowych ze Związkiem Radzieckim. Por. H. Knickerbocker, *Commerce Rouge. URSS contre Europe*, Paryż 1932, s. 73 i n. Związek Ra-

*Państwa socjalistyczne*

W przeciwieństwie do państw kapitalistycznych, w których działalność gospodarcza uprawiana jest przez przedsiębiorstwa prywatne, a tylko wyjątkowo przez państwo, w państwach socjalistycznych środki produkcji zostały uspołecznione. Poza nielicznymi i mało znaczącymi wyjątkami, działalność gospodarcza jest wykonywana przez państwo lub działające z jego ramienia przedsiębiorstwa państwowe. Motyw zysku, który w państwach kapitalistycznych jest głównym motorem działalności gospodarczej, zastąpiony został przez dążenie państwa do możliwie najpełniejszego zaspokojenia stale wzrastających potrzeb materialnych

dziecki zastrzegł się z góry przeciw tego rodzaju projektom, oświadczając, że nie miałby zastrzeżeń przeciw wprowadzeniu monopolu handlu zagranicznego w stosunku do wszystkich państw, natomiast uważałby za niedopuszczalną dyskryminację wprowadzenie monopolu handlu zagranicznego jedynie w stosunku do siebie.

Ustanowienie korporacji rządowej wyposażonej w monopol handlu z krajami zamorskimi było ostatnio przedmiotem rozważań w Stanach Zjednoczonych. Członek Izby Reprezentantów Curtis wniósł w 1959 r. projekt ustawy H. R. 2159 (86th Congress, 1st Session) o utworzeniu rządowej korporacji handlowej. Korporacja ta miałaby za cel przeciwdziałanie penetracji rynków światowych przez państwa socjalistyczne. W zależności od okoliczności miała ona subwencjonować amerykańskie eksporty lub amerykańskie importy nadwyżek towarowych oferowanych przez kraje nieuprzemysłowione, umożliwiając ich sprzedaż lub kupno po cenach i na warunkach równych lub dogodniejszych od cen oferowanych przez państwa socjalistyczne. Administracja zajęła wobec projektu stanowisko zdecydowanie negatywne ze względów zarówno ekonomicznych, jak i politycznych. Zdaniem Administracji, subwencjonowanie jest niepożądanym instrumentem polityki handlowej. Poza tym utworzenie rządowej korporacji dla handlu z państwami zamorskimi byłoby sprzeczne z zasadą przedsiębiorczości prywatnej i równałoby się przyjęciu modelu socjalistycznego. Politycznie, subwencjonowanie importów lub eksportów jednego kraju wywołałoby niezadowolone w innych krajach znajdujących się w podobnej sytuacji i prowadziłoby do zadrażnień politycznych. Mimo że los projektu został w ten sposób przypieczętowany, sprawa jest przedmiotem dalszych rozważań. Według znanego komentatora J. Restona (por. jego artykuły w „New York Times” z 2 i 7 XII 1958), miarodajne osobistości uważają, że Stany Zjednoczone będą musiały, wcześniej czy później, zdecydować się na radykalną zmianę metod stosowanych w handlu z krajami zamorskimi lub też porozumieć się z innymi państwami w sprawie prowadzenia wspólnego handlu, jeżeli mają dorównać Związkowi Radzieckiemu w prowadzeniu handlu w sposób równie elastyczny oraz na warunkach i po cenach określonych względami nie tylko ekonomicznymi, ale w razie potrzeby również politycznymi. O stałym zainteresowaniu w Stanach Zjednoczonych problemami handlu ze Związkiem Radzieckim świadczy ogłoszone niedawno opracowanie: Senate Committee on Foreign Relations, 86th Congress, 1st Session: US — USSR Trade Relations I., Washington 1959. Jeżeli chodzi o ekonomistów amerykańskich, zapatrywania ich na sprawę handlu państwowego wykazują dużą rozbieżność. Ekonomisci o nastawieniu konserwatywnym są przeciwni uprawianiu przez państwo działalności gospodarczej. Są oni w szczególności również przeciwni powoływaniu do życia rządowej korporacji dla pro-

i kulturalnych całego społeczeństwa. Dążenie to jest realizowane w ramach planów gospodarczych, określających cele, które mają być osiągnięte w poszczególnych okresach czasu. Wobec przejęcia przez państwo niemal wszelkiej działalności gospodarczej i zupełnej kontroli nad nią, było nie do pomyślenia, ażeby kontrolą tą nie został objęty również handel zagraniczny. Zgodnie z tym, państwu zastrzeżony został monopol handlu zagranicznego i stanowiący jego nieodłączną część monopol walutowy<sup>13</sup>. W odróżnieniu od monopolu handlu zagranicznego spotykanego

wadzenia handlu z krajami zamorskimi. Por. H. Berman (*The Legal Framework of Trade between Planned and Market Economies, Law and Contemporary Problems*, Duke University, Durham N.C. 1959, s. 527 i n.), który zaleca natomiast nawiązanie przez rząd ściślejszej współpracy z prywatnymi przedsiębiorstwami i udzielanie im pomocy w nawiązywaniu stosunków i we współzawodniczeniu z przedsiębiorstwami radzieckimi. Inni ekonomiści zajmują stanowisko bardziej elastyczne. Uważają oni, że handel państwowy nie jest niczym nowym i że nie należy się w nim dopatrywać niczego, co by go kwalifikowało jako zły z samej istoty. Są oni zdania, że w systemie kapitalistycznym handel prywatny i handel państwowy wzajemnie się uzupełniają. Pewnych celów nie da się osiągnąć przy użyciu formy przedsiębiorstwa prywatnego wobec tego, że jest ono nastawione na zysk oraz rozporządza z natury rzeczy ograniczonymi funduszami. I tak, celów przyświecających Commodity Credit Corporation, nie można osiągnąć używając formy przedsiębiorstwa prywatnego, ze względu na olbrzymi kapitał zaangażowany w tej korporacji i jej deficytowość. Podobnie prywatna instytucja bankowa nie mogłaby sobie pozwolić na udzielanie pożyczek na tak względnych warunkach, jak państwowa instytucja kredytowa, nie mówiąc już o tym, że przyjmuje ona często znaczne ryzyko, zwłaszcza przy pożyczkach podyktowanych względami politycznymi. Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa prywatne i ich nastawienie do przedsiębiorstw państwowych, to jest im obojętne, czy mają do czynienia z przedsiębiorstwem prywatnym czy państwowym, byle tylko były one traktowane na równi i przedsiębiorstwa państwowe nie korzystały ze specjalnych przywilejów i immunitetów. W praktyce przedsiębiorstwa prywatne często wolą mieć do czynienia z przedsiębiorstwami państwowymi ze względu na wyższy poziom etyki kupieckiej, jaką wykazują w porównaniu z wielu przedsiębiorstwami prywatnymi. W tym stanie rzeczy nie należy kierować się względami pryncypialnymi czy też ideologicznymi, lecz robić swobodny użytek z formy przedsiębiorstwa państwowego, ilekroć to jest wskazane z uwagi na potrzeby życia lub względy polityczne, które w terażniejszych warunkach są nierozzerwalnie związane z względami ekonomicznymi. Przewidują oni przy tym, że państwa kapitalistyczne będą zmuszone, zwłaszcza w stosunkach z państwami opóźnionymi w rozwoju ekonomicznym, robić coraz wydatniejszy użytek z handlu państwowego, celem zapewnienia sobie równych warunków współzawodnictwa z państwami socjalistycznymi. Por. w tym względzie m. in Fensterwald, op. cit., s. 379, 385—386.

Por. również artykuł w „Neue Zuercher Zeitung” z 23 VII 1961 r. pt. *Die Problematik der Osthandelspolitik*, który wypowiada się za scentralizowaniem handlu państw kapitalistycznych z państwami socjalistycznymi, w przypadkach gdy od tego zależy utrzymanie zachodniego systemu socjalnego i gospodarczego.

<sup>13</sup> Wprowadzenie monopolu handlu zagranicznego w RSFSR dekretem z 22 IV 1922 r. wywołało sprzeciwy nie tylko za granicą, ale również wewnątrz kraju.

w państwach kapitalistycznych, monopol handlu zagranicznego w państwach socjalistycznych nie jest ograniczony tylko do niektórych dziedzin działalności gospodarczej, ale obejmuje wszystkie obroty międzynarodowe bez wyjątku. Monopol handlu zagranicznego i jego nieograniczony zasięg jest istotną i integralną cechą państwa socjalistycznego. Handel zagraniczny nie ma w państwie socjalistycznym samoistnego charakteru. Podobnie jak wszelka inna działalność gospodarcza, monopol handlu zagranicznego ma na celu możliwie najpełniejsze zaspokojenie potrzeb całego społeczeństwa. Zgodnie z tym, i pod tym punktem widzenia, objęty jest on planem gospodarczym i stanowi jego integralną część. W przeciwieństwie do państw kapitalistycznych, które zainteresowane są głównie w eksportach rozładujących ich chroniczne nadwyżki produkcyjne, w państwach socjalistycznych punkt ciężkości spoczywa na importach koniecznych dla realizacji celów rozbudowy gospodarczej, określonych w planie gospodarczym na dany okres. W porównaniu z importami, eksporty odgrywają jedynie rolę posiłkową i mają na celu zdobycie dewiz potrzebnych na opłacenie importów lub spłatę zaciągniętych długów. Podczas gdy rodzaj i wysokość importów, określona w planie gospodarczym na dany okres czasu, jest w zasadzie wielkością niezmienną, wysokość eksportów zmienia się w zależności od ceny, jaką można za nie osiągnąć. Ulega ona zmniejszeniu, jeżeli przeznaczone na eksport towary udało się sprzedać po cenach korzystniejszych od zaplanowanych, i na odwrót — ulega zwiększeniu jeżeli towary te można było sprzedać jedynie po cenie niższej od zaplanowanej. Różna jest również struktura

I tak Bucharin uważał, że główny cel, który podówczas przyświecał monopolowi handlu zagranicznego, a mianowicie ochronę rozwijającego się przemysłu, można osiągnąć przy pomocy ceł. Wbrew temu Lenin uważał, że w epoce imperializmu oraz olbrzymich różnic między krajami ubogimi a nieprawdopodobnie bogatymi krajami już uprzemysłowionymi, przełamanie ochrony celnej nie przedstawiałoby żadnych trudności i doprowadziłoby do zalewu rynku radzieckiego towarami zagranicznymi oraz jego uzależnienia od zagranicznego kapitału. Stanowisko Lenina zdecydowało o przyjęciu monopolu zagranicznego, który stał się jedną z podstawowych instytucji ustroju socjalistycznego. Stanowi on wszechstronne i elastyczne narzędzie polityki handlowej, które okazało się nierównie skuteczniejsze niż ograniczenia handlowe stosowane w systemie kapitalistycznym w rodzaju ceł, ograniczeń ilościowych oraz ograniczeń dewizowych. Z literatury dotyczącej monopolu handlu zagranicznego por. w szczególności D. Misiustin, *Socjalistieszkaja monopola wnieszniej towrowli SSSR*, 1938; A. Bajkov, *Soviet Foreign Trade*, 1946; Vaganov, *Woprosy Organizacji wnieszniej towrowli stran narodnoj diemokratii*, 1954; A. Smirnow, Lubimow, *Wniesznaja towrowla SSSR*, 1954; M. Kowrizhnych, A. Krumkin, Pozdniakow, *Wniesznaja towrowla stran narodnoj diemokratiji*, 1955; D. Gienkin, *Prawowe woprosy wnieszniej towrowli SSSR z jewropiejskimi stranami narodnoj diemokratiji*, 1955; C. Buetov, *Das Gegenwärtige innerstaatlich geregelte Aussenhandelsrecht der UdSSR unter Berücksichtigung der Zwischenstaatlichen Verträge*, 1956. !

handlu zagranicznego. W państwach kapitalistycznych ulega ona na ogół powolnym i stopniowym zmianom, natomiast w państwach socjalistycznych podlega częstym i niekiedy zasadniczym zmianom w związku ze zmiennością celów określonych w poszczególnych planach gospodarczych.

*Wpływ handlu państwowego na handel zagraniczny z innymi państwami*

Mimo zasadniczych różnic zachodzących między handlem państwowym w państwach kapitalistycznych, a monopolem handlu zagranicznego w państwach socjalistycznych, uprawianie handlu przez państwo prowadzi do powstania analogicznych problemów w odniesieniu do handlu zagranicznego prowadzonego z innymi państwami<sup>14</sup>.

Działalność gospodarcza państwa zakrojona jest z reguły na wielką skalę i uprawiana często w warunkach monopolistycznych. Dzięki temu państwo może zawierać transakcje na warunkach na ogół korzystniejszych niż przedsiębiorstwa prywatne o mniejszych rozmiarach. Dokonując zakupów, państwo może uzyskać dogodniejsze warunki niż mniejsze przedsiębiorstwa prywatne, które w dążeniu do zapewnienia sobie dostawy potrzebnych towarów podbijają ich cenę. I na odwrót, cena osiągnięta przez państwo występujące w roli sprzedawcy jest z reguły wyższa od ceny osiągniętej przez mniejsze przedsiębiorstwa prywatne, które obniżają cenę oferowanego na sprzedaż towaru, aby zapewnić sobie możliwość jego zbycia. W podobnej sytuacji jak państwo znajdują się w państwach kapitalistycznych przedsiębiorstwa prywatne prowadzone na większą skalę i posiadające stanowisko monopolowe. Istnienie zakrojonych na wielką skalę przedsiębiorstw, państwowych czy prywatnych, prowadzi do osłabienia pozycji przedsiębiorstw prowadzonych w mniejszej skali. W związku z tym mówi się niekiedy o dyskryminacji praktykowanej przez przedsiębiorstwa większe na niekorzyść mniejszych. Termin ten wydaje się jednak niewłaściwy. Jest rzeczą naturalną, a zarazem nieuniknioną, że przedsiębiorstwo, państwowe czy prywatne, korzysta z przewagi, jaką mu daje jego rozmiar w celu zapewnienia sobie możliwie największych korzyści ekonomicznych.

Poza wspomnianymi wyżej możliwościami ekonomicznymi, uprawianie przez państwo działalności gospodarczej otwiera dalsze możliwości, które może ono wykorzystać jako narzędzie polityki handlowej

<sup>14</sup> Por. J. Viner, *Trade Relations between Free Market and Controlled Economies*, League of Nations, 1943; H. Hawkins, *Commercial Treaties and Agreements*, Nowy Jork 1951, s. 199 i n.; J. Young, *The International Economy*, wyd. 3, Nowy Jork 1951; Enke i Salera, op. cit., s. 425 i n.; Towle, op. cit., s. 632 i n.; H. Peck, *International Economics*, Nowy Jork 1957, s. 231 i n.; *State Trading*, cz. I i II. Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N. C. 1959.

oraz polityki zagranicznej w szerokim tego słowa znaczeniu. I tak, w szczególności państwo, które dokonuje zakupu towarów, ma skłonność faworyzowania dostawców krajowych przed zagranicznymi, mimo możliwości zakupu towarów za granicą po cenach niższych. Zapewnia to dostawcom krajowym dodatkową ochronę przed konkurencją zagraniczną, która idzie dalej niż normalna ochrona taryfowa i pozbawia potencjalnych zagranicznych dostawców możliwości eksportowych. I na odwrót, państwo, które zakupiło towar za granicą, może go odsprzedać krajowym konsumentom po cenach wyższych niżby to uzasadniał koszt jego nabycia. Możliwość taka istnieje w szczególności w przypadku, gdy państwo wprowadziło monopol dla działalności gospodarczej w odnośnej dziedzinie i ma w konsekwencji możliwość dowolnego określenia ceny za towar sprowadzany z zagranicy. Ustalenie ceny na importowany towar na wyższym poziomie odstrasza potencjalnych krajowych konsumentów od nabycia towaru i prowadzi do zmniejszenia importów, w których zwiększeniu zagraniczny producent czy eksporter jest zainteresowany. Korzyści wynikające z przyznanej obniżki stawek celnych na dany towar mogą być w ten sposób unicestwione. Poza tym państwo może, przy wyborze zagranicznych dostawców czy odbiorców, kierować się nie względami ściśle ekonomicznymi, które normalnie mają decydujące znaczenie przy zawieraniu transakcji, lecz względami politycznymi. I tak państwo, w dążeniu do przyścia z pomocą innemu państwu, może kupić od niego towar po cenach wyższych od cen, po których mógłby on być nabyty w innych państwach. I na odwrót, państwo może, mimo korzystnej ceny zaoferowanej przez inne państwo, odmówić sprzedaży towaru posiadanego w ilości przekraczającej własne zapotrzebowanie i sprzedać go po niższej cenie państwu, z którym łączą go bliskie stosunki.

Niebezpieczeństwo dyskryminacji podyktowanej względami politycznymi jest szczególnie wielkie, gdy państwo zastrzegło sobie monopol handlu zagranicznego z uwagi na to, że umożliwia on ścisłą koordynację polityki handlowej z ogólną polityką zagraniczną. Istnienie możliwości dyskryminacji nie oznacza oczywiście, że państwo istotnie ją zastosuje. Z drugiej strony — zrozumiałe jest dążenie innych państw do zabezpieczenia się przed taką ewentualnością.

#### ROZWIĄZANIA PRZYJĘTE W UMOWACH HANDLOWYCH W ODNIESIENIU DO HANDLU PAŃSTWOWEGO

Międzypaństwowe umowy dwustronne starały się rozwiązać problemy, jakie następcza prowadzenie handlu przez państwo w różnoraki sposób. Na uwagę zasługuje w szczególności kilka rozwiązań.

*Zasada największego uprzywilejowania*

Stosunki handlowe między państwami były z dawien dawna regulowane przez zamieszczaną w umowach handlowych zasadę największego uprzywilejowania<sup>15</sup>. Zasada ta nie idzie tak daleko, jak przyznawana niekiedy w ograniczonym zakresie, w szczególności w odniesieniu do żeglugi lub opodatkowania, zasada równego traktowania, zapewniająca traktowanie obcokrajowców na równi z własnymi obywatelami. Ma ona mniej szeroki zasięg i zapewnia państwowi, którym została przyznana oraz ich obywatelom, równe traktowanie. Na ogół jednak nie idzie tak daleko, jak traktowanie, z którego korzystają własni obywatele. Niewątpliwą korzyścią, jaką zasada największego uprzywilejowania przedstawia, jest fakt, że zapewniając równe traktowanie państw i ich obywateli, wyłącza ona tym samym możliwość dyskryminacji, która w przeszłości była niejednokrotnie przyczyną tarć i zdrażeń w stosunkach międzynarodowych. Zgodnie z tą zasadą państwo korzystające z największego uprzywilejowania jest uprawnione domagać się, w zakresie określonym w umowie, przyznania sobie wszelkich przywilejów i korzyści, z których korzysta jakiekolwiek inne państwo.

Zasada największego uprzywilejowania powstała i była skutecznym

<sup>15</sup> Z obszernej literatury dotyczącej zasady największego uprzywilejowania por. w szczególności: League of Nations, Economic Committee, II. *Economic and Financial*, 1936, II. B. 9: *Equality of Treatment in the Present State of International Commercial Relations*. The Most-Favoured Nation Clause; S. Basdevant, *La clause de la nation la plus favorisée*, Repertoire de droit international, Paryż 1929. Bystricky, *Miedzunarodnyje soglaszenija i organizacje*, Moskwa 1955; D. Gienkin (red.), *Prawowyje woprosy wnieszniej torgowli SSSR*, Moskwa 1955; Idem, *Princip najbolszego blagopriniactwowanija w torgowych dogovorach gosudarstw*, „Sowietskoje Gosudarstwo i Prawo” 1958, nr 9, s. 22 i n.; M. Domke i J. Hazard, *The Most-Favored-Nation Clause*, A working paper prepared for a conference of experts to be held in Rome, February 24—28 1958, submitted October 25, 1957; J. Hazard i M. Domke, *State Trading and the Most-Favored-Nation Clause*, American Journal of International Law, 1958; J. Hazard, *Commercial Discrimination and International Law*, ibidem, 1958, s. 495 i n.; B. Nolde, *Les traités de commerce*, Recueil des cours de l'Academie de Droit International de La Haye, 1924, t. II; idem, *La clause de la nation la plus favorisée et les tarifs preferentiels*, ibidem, 1932, I; idem, *Rapport a l'Institut du Droit International*, Annuaire de l'Institut du Droit International, 1934; idem, *Problèmes modernes du regime de la nation la plus favorisée*, Revue de Droit International et de Législation Comparée, 1933; B. Knapp, *Le systeme preferentiel et les Etats tiers*, Genève 1959; H. F. Oppenheim, *La clause de la nation la plus favorisée dans la pratique internationale de la Suisse*, Zuerich 1948; Ch. Rist, *Le passé et l'avenir de la clause de la nation la plus favorisée*, Paryż 1936; E. Usenko, *Princip niedyskryminatii i princip najbolszego blagopriniactwowanija w miedzunarodnych ekonomiczeskich otnoszenijach*, Wnieszniaja Torgowla 1960, nr 7; G. Zieger, *Die rechtliche Bedeutung der Meistbegünstigungsklausel im Ost-West Handel*, Europa Archiv, Jan. 20, 1956.

instrumentem regulowania wzajemnych stosunków handlowych w czasie, gdy cła były głównym narzędziem polityki handlowej. Znaczenie jej polegało na tym, że obniżone stawki celne przyznane jednemu państwu musiały być stosowane również w stosunku do innych państw uprawnionych do największego uprzywilejowania. Tego rodzaju uregulowanie stwarzało warunki równego współzawodnictwa i dawało największe szanse producentom tego kraju, którzy mogli zaoferować towar na sprzedaż po cenach najniższych. Warunkiem skuteczności funkcjonowania zasady największego uprzywilejowania była wielostronność obrotów, która z kolei była uwarunkowana wymienialnością walut.

Z biegiem czasu zasada największego uprzywilejowania zaczęła tracić znaczenie. Cła, które były dawniej głównym narzędziem polityki handlowej, zeszyły na drugi plan w porównaniu z nowymi ograniczeniami wprowadzonymi przez państwa kapitalistyczne w związku z trudnościami płatniczymi, a mianowicie ograniczeniami ilościowymi oraz ograniczeniami dewizowymi. Ograniczenia te okazały się w działaniu nierównie skuteczniejsze od taryf i z tego względu utrzymane zostały w mocy często po odpadnięciu bezpośredniej przyczyny ich wprowadzenia, którą były trudności płatnicze. Doprowadziły one do zastąpienia obrotów wielostronnych obrotami dwustronnymi regulowanymi w umowach dwustronnych. Umowy te, mające na celu zrównoważenie wzajemnych płatności, miały charakter dyskryminacyjny. Rozciągnięcie zasady największego uprzywilejowania na ograniczenia ilościowe i dewizowe stąpiło, jednak nie wyeliminowało zupełnie dyskryminacji wynikającej z natury ograniczeń ilościowych i dewizowych.

Stosowanie zasady największego uprzywilejowania nie zabezpieczało również przed możliwością dyskryminacji w coraz częstszych przypadkach uprawiania przez państwo działalności gospodarczej, w szczególności zaś zastrzeżenia państwu monopolu działalności w określonej dziedzinie. W związku z tym niebezpieczeństwem państwa kapitalistyczne zaczęły sobie wymawiać w umowach handlowych lub w zawieranych równocześnie z umowami handlowymi specjalnych porozumieniach, nie zawsze podawanych do publicznej wiadomości, szczególne uprawnienia, które ze względu na swoją naturę nie nadawały się i nie mogły być rozciągnięte na inne państwa na podstawie zasady największego uprzywilejowania<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> W latach 1920-tych Francja zawarła z państwami skandynawskimi, wprowadzającymi monopol sprzedaży napojów alkoholowych, porozumienia, w których te ostatnie zobowiązały się do zakupywania pewnych gatunków alkoholu we Francji. Podobnie Hiszpania i Portugalia zastrzegły sobie w porozumieniach zawartych z niektórymi państwami skandynawskimi zakup określonych ilości swoich win. W 1933 r. Norwegia zaciągnęła w stosunku do Wielkiej Brytanii zobowiązanie do niezaliczenia za angielskie whisky klientom norweskiego monopolu alkoholo-

Gdy w wyniku Rewolucji Październikowej Związek Radziecki, a następnie po drugiej wojnie szereg innych państw, przystąpił do przebudowy ustroju na podstawach socjalistycznych i w związku z tym państwa socjalistyczne przejęły wszelką działalność gospodarczą oraz wprowadziły monopol handlu zagranicznego w nieograniczonym zakresie, sprawa zabezpieczenia się przed możliwościami dyskryminacji wysunęła się na pierwszy plan przy regulowaniu stosunków handlowych między państwami kapitalistycznymi a socjalistycznymi.

Związek Radziecki stanął niemal od samego początku na stanowisku, że międzynarodowe stosunki handlowe powinny być, jak dotąd, oparte na zasadzie największego uprzywilejowania. W przyznaniu sobie takiego traktowania dopatrywał się on pośredniego uznania przez inne państwa wprowadzonego przez siebie nowego porządku prawnego, a w szczególności uznania monopolu zagranicznego, który zwłaszcza w początkowym okresie wzbudzał największe zastrzeżenia w państwach kapitalistycznych. Poza tym Związek Radziecki uważał przyznanie mu zasady największego uprzywilejowania za gwarancję równego traktowania z innymi państwami oraz za przyjęcie przez te państwa zobowiązania do nie stosowania dyskryminacji podyktowanej względami politycznymi. Niezależnie od przytoczonych względów politycznych, przyznanie zasady największego uprzywilejowania przedstawiało tę dalszą korzyść, że uprawniało do korzystania z ulg celnych przyznanych innym państwom, ułatwiając zbyt towarów radzieckich i nabycie dewiz potrzebnych na opłacenie importów.

W przeciwieństwie do tego państwa kapitalistyczne stanęły na stanowisku, że oparcie stosunków handlowych ze Związkiem Radzieckim na zasadzie największego uprzywilejowania nie daje im równowartościowych korzyści, gdyż obroty z państwem posiadającym monopol handlu zagranicznego kształtują się nie w zależności od wysokości stawek celnych, lecz na podstawie decyzji kupna lub sprzedaży podejmowanych przez państwo lub działające z jego ramienia przedsiębiorstwa państwowe w ramach planu gospodarczego. Poza tym cena za importowany towar ustalana bywa z reguły niezależnie od kosztów jego nabycia, a przy towarach eksportowanych — niezależnie od kosztów jego produkcji. W tym stanie rzeczy obniżka stawek celnych nie daje gwarancji zwią-

wego cen wyższych od określonych w tym porozumieniu. W porozumieniu uzupełniającym umowę handlową, zawartą w 1933 r. między Wielką Brytanią a Danią, ta ostatnia zobowiązała się do kierowania zamówień rządu centralnego oraz, w granicach swojego wpływu, również zamówień dokonywanych przez rządy lokalne do firm brytyjskich, z tym, że przy zamówieniach rządu centralnego firmy brytyjskie korzystały z 10-procentowej preferencji. Por. J. Viner, *Trade Relations between Free-Market and Controlled Economies*, League of Nations, 1943, s. 74.

szenia się obrotów między państwami kapitalistycznymi a państwami socjalistycznymi.

Wobec tego, że zasada największego uprzywilejowania nie rozwiązywała, zdaniem państw kapitalistycznych, trudności nasuwających się w związku z prowadzeniem handlu przez państwo, starano się ją zastąpić lub też wzmocnić jej działanie przez zamieszczenie w umowach bardziej szczegółowych postanowień.

*Zasada kierowania się względami ściśle handlowymi przy zawieraniu poszczególnych transakcji*

W dążeniu do rozwiązania trudności, nasuwających się w związku z prowadzeniem handlu przez państwo, w szeregu umów zamieszczono postanowienie, że państwo lub przedsiębiorstwo państwowe powinno kierować się względami ściśle handlowymi przy zawieraniu poszczególnych transakcji<sup>17</sup>.

Postanowienie takie zamieszczone zostało w protokole do brytyjsko-radzieckiego porozumienia handlowego z 16 IV 1930 r.<sup>18</sup>. Umawiające się państwa zobowiązały się do wyeliminowania z wzajemnych stosunków ekonomicznych wszelkich form dyskryminacji oraz do kierowania się przy kupnie i sprzedaży towarów, przy użyciu statków oraz w innych podobnych sprawach, wyłącznie handlowymi i finansowymi względami<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> Chronologiczne rozwiązanie, to jest późniejsze od rozwiązania omówionego niżej. Omówione ono zostaje w pierwszej kolejności ze względu na bardziej ogólny charakter.

<sup>18</sup> League of Nations Treaty Series, No 101, poz. 409; 418.

<sup>19</sup> Poza wspomnianym w tekście porozumieniem Związek Radziecki zawarł w okresie międzywojennym szereg umów z innymi państwami, które, poza zasadą największego uprzywilejowania, zawierały mniej lub bardziej szczegółowe zobowiązanie do niestosowania dyskryminacji we wzajemnych stosunkach. I tak, traktat przyjaźni i neutralności zawarty między Turcją a Związkiem Radzieckim, z 17 XII 1925 r., wyjaśnia w protokole dodatkowym, że postanowienie traktatu, zobowiązujące strony do niezawierania aliansów lub konwencji o charakterze politycznym, skierowanych przeciwko drugiej umawiającej się stronie, obejmuje również porozumienia finansowe i ekonomiczne. Traktat zawarty między Niemcami a Związkiem Radzieckim z 24 IV 1926 r. nakłada w art. 3 na strony zobowiązanie do nie przystąpienia do koalicji mających na celu poddanie jednej ze stron bojkotowi ekonomicznemu lub finansowemu. Podobne postanowienie zawiera również porozumienie zawarte przez Związek Radziecki z Afganistanem z 31 VIII 1926 r., z Litwą z 28 IX 1926 r., z Łotwą z 5 II 1932 r. Traktat zawarty 29 XII 1932 r. z Francją i 2 IX 1933 r. z Włochami zobowiązuje strony do nieuczestniczenia w porozumieniu międzynarodowym, które miałoby jako praktyczną konsekwencję zakaz zakupów, sprzedaży, kredytów lub w ogóle wykluczenie jednej ze stron od uczestniczenia w handlu zagranicznym drugiej strony. Por. E. Korovine, *Les pactes de non-agression economique et la Preservation de la Faix*, The New Commonwealth Quarterly, Londyn 1935, s. 203 i n.

Rozwiązanie to znane jest w literaturze anglosaskiej pod nazwą „commercial consideration formula”. Porozumienie to zostało wypowiedziane w roku 1934 m. in. z tego powodu, że wspomniane postanowienie, mające na celu zapobieżenie dyskryminacji, okazało się w praktyce nieskuteczne<sup>20</sup>. Mimo to, widocznie w braku lepszej formuły<sup>21</sup>, powtórzone ono zostało w porozumieniu brytyjsko-radzieckim z 16 II 1934 r.<sup>22</sup>.

Formuła ta stała się pierwowzorem dla postanowień zamieszczanych niekiedy w umowach między państwami kapitalistycznymi w celu uregulowania obrotów z przedsiębiorstwami państwowymi<sup>23</sup>. Zastępuje ona

<sup>20</sup> Rzecznik rządu brytyjskiego lord Runciman stwierdził w toku debaty w Izbie Gmin, że nie można posługiwać się klauzulą największego uprzywilejowania jako automatycznym instrumentem polityki handlowej, w przypadku gdy z jednej strony ma się do czynienia z prywatnymi przedsiębiorstwami, a z drugiej strony z państwem, które wykonuje kontrolę nad wszystkimi transakcjami handlowymi. Por. Parliamentary Debates, Commons, CCLXXXVI, 1 III 1924, cols. 1291 i n. Podobnie eksperci, powołani przez Royal Institute of International Affairs, w przedłożonym memorandum dotyczącym klauzuli największego uprzywilejowania jako narzędzia narodowej polityki wyrazili opinię, że uprawianie handlu przez państwo i zasada największego uprzywilejowania są nie do pogodzenia. Por. Information Department, Royal Institute of International Affairs, 1933.

<sup>21</sup> G. Schwarzenberger, *The Most-Favored-Nation' Standard*, British Yearbook of International Law, 1945, s. 113 i n.

<sup>22</sup> League of Nations Treaty Series, No 149, poz. 450.

<sup>23</sup> I tak np. art. VIII umowy amerykańsko-brytyjskiej z 17 XI 1938 r. (U. S. Executive Agreements Series, no 104) zastrzega, w przypadku ustanowienia przez jedną z umawiających się stron monopolu dla importu albo produkcji lub sprzedaży pewnych artykułów, słuszne i sprawiedliwe traktowanie (fair and equitable treatment) dla handlu drugiej umawiającej się strony przy zagranicznych zakupach dokonywanych przez taki monopol. W związku z tym umowa postanawia w szczególności, że przedsiębiorstwo monopolowe powinno kierować się przy zakupach dokonywanych na obszarze drugiej umawiającej się strony wyłącznie takimi względami, jak cena, jakość, możliwość nabycia (marketability) oraz warunki sprzedaży, które zwyczajnie brane są w rachubę przez prywatne przedsiębiorstwa handlowe zainteresowane wyłącznie w kupnie na najkorzystniejszych warunkach. Por. Hawkins, op. cit., s. 202. Jeszcze przed tym Departament Stanu Stanów Zjednoczonych wydał w dniu 1 IV 1935 r. oświadczenie o polityce Stanów Zjednoczonych w sprawie upowszechnienia koncesji taryfowych (*Policy of the United States Concerning Generalization of Tariff Concessions*). W części dotyczącej monopolu państwowego oświadczenie to wyraża przekonanie, że państwo, które zastrzegło sobie monopol importu lub eksportu w odniesieniu do pewnych towarów, nie tylko nie powinno stosować dyskryminacji na niekorzyść amerykańskiego handlu, ale powinno zapewnić amerykańskiemu dostawcom sprawiedliwy i słuszny udział w rynku, który należy oznaczyć tak dokładnie, jak to jest możliwe, na podstawie cen, jakości i innych okoliczności, które by były brane w rachubę przez prywatne przedsiębiorstwa handlowe. Zgodnie z tą wskazówką zamieszczane są w umowach zawieranych przez Stany Zjednoczone postanowienia różnej treści, których przykłady cytuje Viner, op. cit., s. 79, oraz Enke i Salera, op. cit., s. 438 i n.

na uwagę również dlatego, że posłużyła, jak się o tym przekonamy później, za wzór dla analogicznego postanowienia zamieszczonego w art. 29 Hawańskiej Karty Międzynarodowej Organizacji Handlu z r. 1948, która w braku wymaganej ilości ratyfikacji nie weszła w życie.

Z punktu widzenia teoretycznego, wspomniana formuła trafia w sedno rzeczy. Przyjmuje ona jako fakt, którego nie da się uniknąć, że rozmiar uprawianej przez państwo działalności gospodarczej umożliwia z reguły uzyskanie warunków korzystniejszych od tych, na jakich zawierane są transakcje przez mniejsze przedsiębiorstwa. Przeciwwstawia się ona natomiast stosowaniu przez państwo dyskryminacji przy zawieraniu transakcji podyktowanej względami politycznymi. Cel przyświecający takiemu uregulowaniu może być osiągnięty, jeżeli umawiające się strony interpretują je w identyczny sposób oraz działają w dobrej wierze. Niedogodność omawianego uregulowania stanowi to, że jest ono zbyt ogólne i że w praktyce, poza szczególnie jaskrawymi przypadkami, udowodnienie dyskryminacji nastrocza ogromne trudności. Tym się tłumaczy zapewne, że uregulowanie to nie przyjęło się powszechnie.

#### *Zobowiązanie do zakupu minimalnej ilości towarów*

Innym rozwiązaniem, chronologicznie wcześniejszym od poprzednio omówionego, jest wzajemne, niekiedy zaś tylko jednostronne przyznanie zasady największego uprzywilejowania, z tym dalszym uregulowaniem, że państwo z monopolem handlu zagranicznego zobowiązuje się do poczynienia w oznaczonym, najczęściej rocznym okresie zakupu towarów w określonej minimalnej wartości w państwie, z którym umowa została zawarta.

Rozwiązanie takie przyjęte zostało najpierw w końcowym protokole do traktatu handlowego zawartego w dniu 2 VI 1927 r. między Łotwą a Związkiem Radzieckim. W protokole tym umawiające się strony przyznały sobie wzajemnie największe uprzywilejowanie. Niezależnie od tego Związek Radziecki zobowiązał się ponadto do dokonywania zakupów w Łotwie w określonej wartości. Na wypadek gdyby Związek Radziecki nie wywiązał się z tego zobowiązania, Łotwa zastrzegła sobie prawo zawieszenia w stosunku do Związku Radzieckiego dalszego stosowania zasady największego uprzywilejowania i obniżonych na tej podstawie stawek celnych<sup>24</sup>. Rozwiązanie to zwróciło uwagę Ligi Narodów<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> League of Nations Treaty Series, No 88, poz. 321. Podobne rozwiązanie przyjęte zostało również w protokole do persko-radzieckiego traktatu gwarancji i neutralności z 1 X 1927 r. (League of Nations Treaty Series, No 112, poz. 275).

<sup>25</sup> Por. sprawozdanie przedstawione przez podkomitet zajmujący się zagadnieniami klauzuli największego uprzywilejowania — komitetowi ekspertów powołanemu w celu stopniowej kodyfikacji prawa międzynarodowego. League of Nations Publications, V Legal, 1927, t. 10.

Po częściowo odmiennej linii poszło rozwiązanie przyjęte w pierwszym amerykańsko-radzieckim porozumieniu z 11 VII 1935 r., a następnie w drugim porozumieniu z 4 VIII 1937 r.<sup>26</sup> W porozumieniach tych Stany Zjednoczone przyznały Związkowi Radzieckiemu największe uprzywilejowanie w sprawach celnych (wyjąwszy zakupy węgla), nie zastrzegając dla siebie takiego samego traktowania. W zamian za to, Związek Radziecki zobowiązał się do znacznego zwiększenia swoich zakupów w Stanach Zjednoczonych. W równoczesnych notach Związek Radziecki oświadczył, że radzieckie organizacje handlowe zamierzają zakupywać w okresach rocznych towary amerykańskie o określonej wartości minimalnej. Minimalna wartość tych zakupów została w dalszych porozumieniach podwyższona. W rzeczywistości faktyczne zakupy radzieckie przekraczały określone minimalne zakupy<sup>27</sup>.

### *Struktura powojennych umów handlowych*

W okresie powojennym umowy zawierane między państwami kapitalistycznymi a socjalistycznymi miały charakter bilateralny. Forma ta, przyjęta początkowo przez państwa kapitalistyczne w międzywojennym okresie kryzysowym, utrzymana została w początkowym okresie powojennym i zastosowana również w stosunkach między państwami kapitalistycznymi i socjalistycznymi<sup>28</sup>. Celem umów bilateralnych jest zrównoważenie wzajemnych obrotów i uniknięcie regulowania należności z tego tytułu w dewizach.

<sup>26</sup> U. S. Executive Agreements Series, No. 81 and 105.

<sup>27</sup> Por. Hawkins, op. cit., s. 201 i n.

<sup>28</sup> Z. Bidziński, *Rozliczenia międzynarodowe*, Warszawa 1960; L. Frej, *Rozrachunki międzynarodowe i finansowe handlu zagranicznego krajów kapitalistycznych*, Warszawa 1956; L. Jankowiak, *Handel zagraniczny Wschód-Zachód*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1960, nr 3; idem, *Bilateralne czy multilateralne układy rozliczeniowe w handlu zagranicznym*, „Gospodarka Planowa” 1960, nr 12; E. Langen, *Internationale Zahlungsabkommen*, Tübingen 1958; R. Mikesell i J. Behrman, *Financing Free World Trade with the Sino-Soviet Bloc*, Princeton Studies in International Finance, Princeton University, 1958; R. Mikesell i D. Wells, *State Trading in the Sino-Soviet Bloc*, Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N. C., 1959; S. Rączkowski, A. Siebeneichen, *Zagadnienia walutowe i technika rozliczeń międzynarodowych*, Warszawa 1953; A. Smirnow, *Rozrachunki międzynarodowe i stosunki kredytowe w handlu zagranicznym ZSRR*, Warszawa 1955; R. Triffin, *The Future of the European Payments System*, Stockholm 1958; M. Trued i R. Mikesell, *Postwar Bilateral Agreements*, Studies in International Finance, Princeton University, 1955; L. Wasilev, *Die rechtliche Regelung der internationalen Zahlungen durch Clearing im internationalen Handel zwischen Ländern mit verschiedener Wirtschaftsstruktur*, w: Wieman, *Fragen des Internationalen Privatrechts*, Berlin 1958; J. Zieleniewski *Rozliczenia międzynarodowe*, Warszawa 1953.

Na ogół zawierane są dwie oddzielne, choć pozostające z sobą w związku umowy, a mianowicie umowa handlowa i umowa płatnicza<sup>29</sup>.

Poza postanowieniami ogólnej natury umowa handlowa zawiera listy towarowe z podaniem ilości towarów lub ich wartości, które w danym okresie mają być przedmiotem wymiany towarowej. Listy te poddawane są w okresowych odstępach czasu rewizji i uzupełniane. Określenie kontyngentów towarowych dopuszczonych do wymiany ma ten skutek prawny, że każde z umawiających się państw zobowiązuje się w zasadzie do udzielania zezwoleń na eksport lub import towarów mieszczących się w ramach kontyngentu. Nie stwarza ona natomiast dalej idącego zobowiązania do przeprowadzenia wymiany w przewidzianym umową zakresie. Przyjęcie takiego zobowiązania przez państwo kapitalistyczne jest niemożliwe z uwagi na to, że faktyczne zawarcie umów w sprawie sprzedaży lub kupna towarów dopuszczonych do wymiany pozostawione jest do decyzji prywatnych przedsiębiorców, którzy mogą, lecz nie muszą, skorzystać z nadarzających się możliwości eksportowych lub importowych. Sytuacja w tym względzie przedstawia się inaczej, jeżeli chodzi o socjalistycznego partnera lub między socjalistycznymi partnerami. Wobec tego, że przewidziana w umowie wymiana towarowa ustalona została zgodnie z planem gospodarczym państwa socjalistycznego, poza tym zaś decyzje w sprawie eksportu i importu podejmowane są przez państwo lub działające z jego ramienia przedsiębiorstwa państwowe, faktyczne przeprowadzenie zaplanowanej wymiany rokuje nierównie większe widoki niż w państwie kapitalistycznym. Niemniej jednak i w tym przypadku trudno mówić o zobowiązaniu w ścisłym tego słowa znacze-

<sup>29</sup> W praktyce umowy wykazują dużą różnorodność. I tak, mimo przyjętej w umowie handlowej zasady ścisłego równoważenia się obrotów, umowa płatnicza niekiedy przewiduje wyrównanie należności lub ich części w wymiennej walucie. I na odwrót, umowa płatnicza może przewidywać regulowanie wzajemnych należności w clearingu, choć umowa handlowa nie przyjęła zasady ścisłego równoważenia się obrotów. Na ogół jednak państwa, które zgodziły się na wyrównanie wzajemnych należności w clearingu, określają w celu zapewnienia równowagi w płatnościach zasięg wymiany i ustalają kontyngenty towarów dopuszczalnych do wymiany. Umowy regulujące obroty mogą dotyczyć wszystkich obrotów lub tylko niektórych bliżej określonych obrotów. Podobnie umowy płatnicze mogą dotyczyć płatności z tytułu wszystkich obrotów lub tylko niektórych bliżej wyszczególnionych obrotów. Umowy clearingowe mogą przewidywać utworzenie kilku kont clearingowych dla określonych bliżej płatności, z tym, że każde z nich z osobna powinno się równoważyć oddzielnie. Umowy zawierane są z reguły między państwami. Niekiedy jednak umowy zawierane są przez państwo socjalistyczne ze zrzeczeniami prywatnych przedsiębiorstw lub z poszczególnymi przedsiębiorstwami w państwach kapitalistycznych. Zdarzają się również umowy zawierane przez banki centralne. Stosunki handlowe możliwe są jednak również między państwami, które nie zawarły żadnej umowy.

niu. Dojście do skutku umów o kupno czy sprzedaż zależy od osiągnięcia porozumienia w sprawie ceny i innych warunków, które z reguły nie zostają ustalone w między państwowej umowie, tylko w późniejszych rokowaniach między importerami a eksporterami. W braku porozumienia w tym względzie przewidziana w umowie wymiana nie dochodzi do skutku. Poza tym wymiana może stracić aktualność w związku z nieprzewidywanymi zmianami w sytuacji gospodarczej lub też zmianami technologicznymi.

W ścisłym związku z umową handlową pozostaje umowa płatnicza. Do niedawna większość umów płatniczych miała charakter umów clearingowych. Eliminowały one potrzebę użycia dewiz w rozrachunkach między państwowych, przewidując w zamian zaspokojenie wierzycieli w walucie krajowej z wpłat dokonywanych przez dłużników również w walucie krajowej. Jeżeli chodzi o przedwojenne umowy clearingowe, przestrzegały one na ogół zasady ścisłego równoważenia się wzajemnych płatności. Wobec tego, że w praktyce płatności te równoważyły się tylko w wyjątkowych przypadkach, wierzyciele w państwie, posiadającym nadwyżkę roszczeń ponad zobowiązania, musieli często czekać na zaspokojenie swoich roszczeń do czasu nagromadzenia się na koncie clearingowym potrzebnych na ich zaspokojenie funduszy z wpłat dokonanych przez dłużników krajowych. W porównaniu z przedwojennymi umowami clearingowymi umowy zawierane po wojnie wykazują większą elastyczność. Zawierające umowę państwa przyznają sobie na ogół tzw. swing credits, określane w fachowej literaturze polskiej i radzieckiej nazwą kredytów technicznych, które umożliwiają w granicach przyznanego kredytu natychmiastowe zaspokojenie wierzycieli niezależnie od stanu funduszy na koncie clearingowym. Wysokość kredytów technicznych jest stosunkowo nieznaczną. Ustalona jest ona zwyczajnie w zależności od wysokości przewidywanych obrotów i waha się na ogół między 5—10%. Z reguły nie podlega ona oprocentowaniu w ciągu okresu rozrachunkowego. Umowy clearingowe zawierają poza tym postanowienia co do uregulowania salda w razie wygaśnięcia umowy. Postanowienia w tym względzie wykazują dużą różnorodność i przewidują m. in. wyrównanie salda w złocie lub wymiennej walucie lub też w drodze eksportu towarów określonych we wzajemnym porozumieniu. W razie zawarcia nowej umowy, przewiduje ona niekiedy wyrównanie salda z poprzedniej umowy w ramach nowej umowy. Inną formą umowy płatniczej jest umowa przewidująca wymianę towaru za towar, która w zasadzie czyni zbędnym rozrachunek w jakiegokolwiek walucie<sup>30</sup>.

<sup>30</sup> W rzeczywistości i w tym przypadku zachodzi konieczność rozrachunku, z uwagi na to, że do czasu zakończenia wymiany nie wiadomo, czy towary będące przedmiotem wymiany dostarczone zostaną w ustalonych ilościach i jakości. Poza

Wreszcie umowy płatnicze niekiedy postanawiają, że wszystkie obroty lub ich część mają być finansowane w wymiennej walucie. W przypadku gdy wszystkie obroty mają być finansowane w walucie wymiennej, zawarcie umowy płatniczej jest w zasadzie zbędne.

W ostatnich latach obserwujemy w państwach zachodnioeuropejskich, których obroty regulowane były do niedawna umowami bilateralnymi, nawrót do mutilateralizmu. Pozostaje to w związku z wprowadzeniem wymiennalności walut najpierw w stosunkach między państwami należącymi do Europejskiej Unii Płatniczej, następnie z rozciągnięciem przywileju wymiennalności ich walut na niektóre państwa spoza obszaru Unii, wreszcie z wprowadzeniem na przełomie lat 1958 i 1959 zewnętrznej wymiennalności w stosunku do wszystkich państw łącznie ze strefą dolarową. Wprowadzenie wymiennalności walut uczyniło zbędnym dalsze stosowanie bilateralizmu w stosunku między państwami posiadającymi wymienne waluty.

W zmienionej sytuacji bilateralizm jest aktualny i nadal stosowany, głównie w stosunkach między państwami socjalistycznymi a kapitalistycznymi<sup>31</sup>. Dla państw socjalistycznych przedstawia on, poza względami politycznymi, tę korzyść, że ułatwia koordynowanie obrotów handlowych z ich planami gospodarczymi. Wobec tego, że waluty państw socjalistycznych pozostały niewymienne, bilateralizm umożliwia im równocześnie równoważenie wzajemnych obrotów i uniknięcie regulowania w obcych walutach wszystkich lub przynajmniej części przypadających z tego tytułu płatności. Jest rzeczą znaną, że państwa kapitalistyczne, które wprowadziły wymiennalność walut i stosują w stosunkach między sobą multilateralizm, nie podnoszą sprzeciwu przeciw dalszemu stosowaniu bilateralizmu w stosunkach z państwami socjalistycznymi. Stanowisko to tłumaczy się tym, że — w rozumieniu tych państw — bilateralizm umożliwia osiągnięcie równowartościowych korzyści w obrotach z państwami socjalistycznymi, których zasada największego uprzywilejowania sama przez się nie zapewnia. Z korzyści tych zasługują na wzmiankę w szczególności następujące: ustalenie przez państwo kapitalistyczne rozmiaru wymiany i jej warunków, co wzmacnia pozycję przetargową przedsiębiorstw prywatnych w rokowaniach z zakrojonymi na wielką skalę przedsiębiorstwami państwowymi, które prowadzą handel zagraniczny z ramienia państw socjalistycznych; ustalenie kontyngentów w odpowiedniej wysokości, przeciwdziałające uzależnieniu się państwa

tym rozliczenia wymagają koszty przewozu, ubezpieczenia i inne, które w chwili zawarcia umowy nie są znane.

<sup>31</sup> Por. artykuł pt. *Recent Changes in Europe's Trade: 6. East-West European Payment Arrangements and their Implications for Trade Relations*, Economic Bulletin for Europe, t. 12, nr 2, 1960, s. 41 i n.

kapitalistycznego od dostaw z państw socjalistycznych, które, jego zdaniem, szłoby zbyt daleko i mogłoby wywołać trudności w razie niemożności wykonania dostaw lub ich wstrzymania ze względów politycznych; kontrola, jaką bilateralizm zapewnia państwom nad obrotami, uzależniając je od uzyskania licencji importowych oraz eksportowych, umożliwiającą niedopuszczenie do powstania niepożądanego salda czynnego lub biernego. I tak, w szczególności w przypadku gdyby importy z państwa socjalistycznego nie miały nadążać za eksportami z państwa kapitalistycznego, może ono ograniczyć eksporty i w ten sposób przeszkodzić powstaniu większego salda na swoją korzyść, które z tych czy innych względów uważa za niepożądane. Na odwrót, gdyby eksporty państwa kapitalistycznego pozostawały w tyle za importami z państwa socjalistycznego, może ono nie dopuścić do powstania na rzecz państwa socjalistycznego większego salda biernego, które musiałoby być wyrównane w dewizach lub w towarach, które mogą być z łatwością sprzedane na rynkach światowych. Kontrola umożliwia wreszcie państwu kapitalistycznemu niedopuszczenie do wysyłki towarów strategicznych, co do których wprowadziło ono zakaz sprzedaży do państw socjalistycznych.

Wielką wagę przywiązują do bilateralizmu w szczególności państwa opóźnione w rozwoju gospodarczym<sup>32</sup>. Zainteresowane są one przede wszystkim w jak najszybszym rozwoju i zapewnieniu sobie, w braku wystarczających krajowych funduszy, dopływu kapitału z zagranicy. Wobec tego, że ich gospodarka opiera się często na eksporcie jednego lub kilku surowców, których ceny podlegają na rynkach światowych znacznym wahanom w zależności od zmieniającej się koniunktury, dążą one do zapewnienia sobie rynków zbytu na możliwie długie okresy. Uważają one przy tym, że ceny, jakie mogą uzyskać w ramach umów bilateralnych, są korzystniejsze od cen na rynkach światowych. Poza tym umowy bilateralne otwierają możliwości zapewnienia pomocy technicznej oraz uzyskania kredytów, które mogą spłacać późniejszymi eksportami. Jeżeli chodzi o państwa socjalistyczne, umowy bilateralne z państwami opóźnionymi w rozwoju ekonomicznym przedstawiają dla nich tę korzyść, że zapewniają im dostawę potrzebnych surowców, a równocześnie otwierają rynki zbytu dla produktów przemysłowych, które w ich eksporcie odgrywają coraz większą rolę.

Ustosunkowanie się ekonomistów burżuazyjnych do bilateralizmu jest zdecydowanie negatywne. Uważają oni, że multilateralizm prowadzi do jedynie racjonalnego podziału pracy w skali międzynarodowej i że w połączeniu z zasadą największego uprzywilejowania, zapewniającą

<sup>32</sup> Por. J. Behrman, *State Trading by Underdeveloped Countries*, Law and Contemporary Problems, Duke University, Durham N. C. 1959.

równe traktowanie państw, daje największe szanse tym producentom, którzy są w stanie oferować towar po najniższych cenach. W przeciwieństwie do tego, bilateralizm kieruje handel na tory nieekonomiczne. Leżące u jego podstaw dążenie do równoważenia obrotów z każdym poszczególnym państwem z osobna, zmusza państwo do dokonywania zakupów w państwie, które gotowe jest do nabycia oferowanych na sprzedaż towarów, i na odwrót — do eksportowania towarów do państwa posiadającego poszukiwany przez nie towar, po cenach na ogół mniej korzystnych od tych, po których towar można by kupić lub sprzedać w przypadku wielostronnych obrotów. Dążenie do dwustronnego równoważenia obrotów ogranicza możliwości wymiany i powoduje konieczność periodycznego ustalenia kontyngentów, które jest zbędne w przypadku wielostronnych obrotów i stosowania zasady największego uprzywilejowania, gdyż zasada ta automatycznie prowadzi do zwiększenia obrotów.

Wspomniana krytyka nie liczy się jednak z faktem, że stosowanie bilateralizmu w przypadku niewymienialności walut było i jest koniecznością i że w tych specyficznych warunkach bilateralizm jest czynnikiem umożliwiającym obroty w szerszym zakresie niżby to poza tym było możliwe oraz otwiera możliwości do ich dalszego zwiększania. W ramach bilateralizmu zasada największego uprzywilejowania nie ma niewątpliwie skutku przypisywanego jej w systemie multilateralnym, a mianowicie, że automatycznie przyczynia się do zwiększenia obrotów. W rzeczywistości jednak również w systemie multilateralnym nie można z góry określić wpływu zasady największego uprzywilejowania na wysokość obrotów z poszczególnymi państwami. W przeciwieństwie do tego kontyngenty towarowe w umowach bilateralnych określają z góry wysokość obrotów handlowych między państwami, które zawarły umowę. Wysokość tych kontyngentów można niewątpliwie uważać za mniej lub więcej dowolną. Ponieważ jednak kontyngenty ustalane są w obustronnym porozumieniu, fakt ich przyjęcia przez państwo kapitalistyczne wskazuje na to, że przyznany mu udział w obrotach z państwem socjalistycznym uważa za słuszny. W związku z tym należy podkreślić, że kontyngenty te są określane — przy sposobności ich ustalenia na dalsze okresy obowiązywania umowy, a po jej wygaśnięciu w nowej umowie — z reguły na wyższym poziomie, prowadząc do stopniowego stałego zwiększenia wymiany towarowej.

Teoretycy socjalistyczni zdają sobie sprawę z wielu korzyści, jakie przedstawiają wielostronne obroty i płatności<sup>33</sup>. Zgodnie z tym, nie wykluczają oni możliwości przejścia na wielostronne obroty i płatności

<sup>33</sup> Por. np. T. Łychowski, *Stosunki ekonomiczne między krajami o różnych ustrojach*, Warszawa 1957, s. 507 i n. oraz *passim*.

zarówno w stosunkach między państwami socjalistycznymi, jak i z państwami kapitalistycznymi, z zaistnieniem odpowiednich warunków ku temu. W związku z tym nadmienić należy, że wspomniane wyżej wprowadzenie wymienialności walut przez szereg państw kapitalistycznych nie pozostało bez wpływu również na obroty i płatności z państwami socjalistycznymi, które już obecnie są w wielu przypadkach wielostronne<sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Dalsze elementy wielostronności, które ujawniły się jeszcze przed wprowadzeniem wymienialności walut zachodnioeuropejskich, stanowią: praktykowany niekiedy reeksport na pokrycie zobowiązań w stosunku do trzeciego państwa: trójstronne porozumienia zawierane przez dwa państwa socjalistyczne z państwem kapitalistycznym; oraz porozumienia w sprawie rozrachunku.