

I. ARTYKUŁY

JANUSZ GILAS

CENY — PERSPEKTYWA PRAWNOMIĘDZYNARODOWA

Cena stanowi sumę pieniędzy za coś rzeczywiście zapłaconą, a zatem za towary, usługi, pracę, chociaż w dwu ostatnich przypadkach operuje się pojęciami specyficznymi, jak na przykład opłata przewozowa, fracht czy płaca¹. *Cena* jest wartością wyrażoną w pieniądzu². Cena wpływa na wyrównanie podaży i popytu, przy czym jeśli popyt rośnie, rośnie również cena i podaż, a gdy popyt maleje, maleje również cena i ograniczeniu ulega podaż. Natomiast gdy rośnie podaż, (maleje cena i zwiększa się popyt, a gdy maleje podaż, rośnie cena i ograniczeniu ulega popyt³. Cena w obrocie międzynarodowym w zasadzie odpowiada wartości międzynarodowej, tj. społecznie niezbędnemu do wytworzenia towaru czasowi pracy w skali gospodarki światowej⁴. Odchyleniu od wartości międzynarodowej podlegają towary wykazujące się wysokim stopniem zindywidualizowania, na które popyt może układać się nierównomiernie, utrzymując się na wysokim poziomie mimo rosnącej podaży, przez dłuższe okresy czasu nie oddziałując na cenę⁵. Generalnie jednak dzięki wzajemnej zależności między popytem, podażą i ceną, te ostatnie wyrównują się w skali światowej, ustalając się na mniej więcej równym poziomie, chociaż tendencja do jednolitości cen działa na rynku międzynarodowym w mniejszym stopniu niż na rynkach narodowych. Z tych przyczyn w obrocie wewnątrz krajowym łatwiej jest kreślić granice autonomii woli stron umowy kupna-sprzedaży niż w stosunkach międzynarodowych, gdyż zysk mimo wszelkiego ryzyka, jakie niosą ze sobą stosunki międzynarodowe jest w obrocie międzynarodowym wyższy. Odnotować należy, że w obrocie krajowym w

¹ F. Benham, *Ekonomika*, w: *Wykłady ekonomii politycznej. Wybór tekstów*, wyd. 2, Warszawa 1969, s. 33. Prawnicza natomiast definicja brzmi: „Cena jest uzgodnioną przez strony kwotą pieniężną wyrażającą wartość zamienną przedmiotu sprzedaży” A. Ohanowicz, J. Górski, *Zarys prawa zobowiązań*, Warszawa 1970, s. 254.

² K. Marks, *Kapitał*, t. I, Warszawa 1951, s. 602.

³ F. Benham, op. cit., s. 136.

⁴ W. Sierpiński, *Teoria kosztów komparatywnych i wartość międzynarodowa*, w: Z. Kamecki, J. Słodaczuk, W. Sierpiński, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, wyd. 2, Warszawa 1971, s. 134.

⁵ J. Słodaczuk, *Cena światowa i mechanizm cen na rynku międzynarodowym*, w: J. Kamecki, J. Słodaczuk, W. Sierpiński, op. cit., s. 219 - 220.

wielu państwach ceny ustalane są przez organy państwowe lub municypalne. W państwach socjalistycznych ceny w zasadzie ustalane są przez takie organy, a autonomia woli stron nie odgrywa większej roli. Dla przykładu w Polsce 3 rodzaje cen ustalają organy państwa, 1 rodzaj organy municypalne, a tylko w zakresie 2 rodzajów dopuszczano autonomię woli stron, przy czym w jednym z nich ograniczono ją wskazówką, iż ustala się ceny na podstawie kosztów produkcji. Jedyne więc na targowiskach, a także w obrocie pomiędzy drobnymi producentami i odbiorcami ceny kształtują się według swobodnie zawartej umowy⁶. Brak ceny w omowie nie powoduje jej nieważności, gdyż albo została ustalona przez właściwy organ albo powinna być obliczona stosownie do obowiązujących przepisów. W ostatnim przypadku mamy do czynienia z tzw. ceną wynikową, którą ustali organ państwowego arbitrażu gospodarczego⁷. W większości państw kapitalistycznych, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, obowiązuje ustawodawstwo antymonopolowe, które nie dozwala porozumień producentów zmierzających do ustalania cen. Podobnie też obowiązuje ustawodawstwo antydumpingowe, które zakazuje zakupów towarów importowanych po cenach niższych od uczciwej wartości. W takich okolicznościach, jeśli (stwierdzi się występowanie dumpingu w Stanach Zjednoczonych, Sekretarz Skarbu nakazuje pobranie cła antydumpingowego równającego się marży dumpingowej⁸.

I. AUTONOMIA WOLI A CENY W HANDLU ZAGRANICZNYM

Autonomia woli, której fragmentem jest zasada swobody umów oznacza m. in., że istnieje swoboda zawierania umowy, swoboda wyboru kontrahenta, forma umowy może być uzależniona od woli stron oraz treść umowy może być ukształtowana w sposób dowolny⁹. Konsekwencją swobody umów jest, że cena może być ukształtowana w sposób dowolny. Pewne ograniczenia wynikają w systemie państw kapitalistycznych z wstawodawstwa antymonopolowego, a w państwach socjalistycznych z ingerencji państwa i zasady planowości. Klasyczną zasadę autonomii woli ogranicza również wytworzona w okresie kapitalizmu monopolistycznego praktyka umów adhezyjnych (z zasady spotykamy je w przewozach)¹⁰. Te

⁶ S. Buczkowski, Z. K. Nowakowski, *Prawo obrotu uspołecznionego*, Warszawa 1971, s. 151. Na temat ustalania cen również J. Bolesta, *Przepisy o ustalaniu cen*, Warszawa 1973. A. Ohanowicz, J. Górski, op. cit., s. 255 - 257.

⁷ S. Buczkowski, Z. K. Nowakowski, op. cit., s. 151 - 152.

⁸ US Treasury Antidumping Regulations obowiązujące od 1 lipca 1968 r.; *International Law Materials* (cyt. dalej jako ILM) 1968, t. VII, nr 4, s. 873 - 880. Zastosowanie tej ustawy np. w sprawie Potassium Chloride AA 19-21-58/60/-Tekst ILM 1970, v. XI, nr 1, s. 170 - 171.

⁹ A. Stelmachowski, *Wstęp do teorii prawa cywilnego*, Warszawa 1969, s. 83.

¹⁰ Ibidem, s. 88.

ogólne ramy swobody umów stanowią przesłankę dla rozważania zagadnienia cen w handlu zagranicznym.

Cena stanowi istotny składnik kontraktu w handlu zagranicznym. Cena kontraktowa może istotnie odchyłać się od ceny światowej, w uzależnieniu od takich czynników, jak termin i miejsce dostawy, termin zapłaty, jakość towaru¹¹. W kontraktach handlu zagranicznego operuje się też różnymi metodami ustalania cen. Stosowane są systemy ceny jednolitej, ceny średniej i ceny bazowej (zasadniczej). Pierwszy z tych systemów znajduje wówczas zastosowanie, gdy kontrakt dotyczy towaru jednego rodzaju i gatunku. Cenę średnią stosuje się wówczas, gdy kontrakt przewiduje dostawę towaru w różnych gatunkach. Wtedy cena może odpowiadać przeciętnej wartości towaru. Cena bazowa wiąże się z założonym w kontrakcie dostarczeniem towaru określonej jakości, przy czym kontrakt może dopuszczać ustalone odchylenia od wzorcowej jakości. Z innych punktów widzenia spotyka się w kontraktach ceny jednostkowe i, rzadziej, ceny globalne (za całość dostawy), wreszcie ceny detaliczne (przy małych dostawach) i niższe ceny hurtowe (przy większych dostawach)¹².

Cena może być ustalona w kontrakcie bezpośrednio lub pośrednio, tj. według tych cen, które będą obowiązywały w określonym czasie na określonym rynku. W pierwszej sytuacji sprzedawca może ponieść straty, wtedy gdy w tym czasie wzrosną ceny światowe. Dlatego ceny bezpośrednio ustalone należy wprowadzić do kontraktu wówczas, gdy dostawa przewidywana jest w krótkim okresie czasu. W drugiej sytuacji natomiast sprzedawca poniesie straty, gdy obniżeniu ulegną ceny światowe na danym rynku. Środkiem zabezpieczenia przed tymi ujemnymi efektami cen zmiennych zarówno dla sprzedawcy, jak również nabywcy może być wprowadzenie do kontraktu klauzuli rewizji cen. Klauzula taka dotyczy zazwyczaj sytuacji, gdy wzrost ceny w terminie dostawy nastąpi o określony procent — na przykład będzie wynosił więcej niż 5%, lecz nie więcej niż określony procent, na przykład 25%¹³.

Nawet pominiawszy sytuację, gdy cenę ustalono pośrednio przy zastrzeżeniach wynikających z klauzuli rewizji cen, co można podciągnąć pod sytuację ceny ustalonej, w szeregu wypadkach cena ustalona nie będzie się pokrywała z ceną zapłaconą lub rzeczywiście zapłaconą. Wiąże się to z funkcjonowaniem mechanizmu opustów. Wśród rodzajów opustu szczególnie miejsce zajmuje rabat niejawnny, który przy dużych dostawach może sięgać nawet 50% ceny.

Odchylenia między ceną ustaloną a ceną rzeczywiście zapłaconą mogą również nastąpić na tle wykonywania klauzul płatniczych kontraktu. Stro-

¹¹ J. Zieleniewski, S. Szczypiorski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Warszawa 1963, s. 691 - 692.

¹² Ibidem, s. 693 - 694.

¹³ *Ekspornito-importnyje operacii. Prawowoje regulirowanije*, pod red. W.S. Pozd-njakowa, Moskwa 1970, s. 77.

ny kontraktu usiłują się bowiem, zabezpieczyć przed skutkami nominalizmu (odwołując się do klauzul ochronnych, tj. klauzul złota, klauzul obcej waluty i klauzul towarowych (indeksowych). Klauzule złota to: 1) klauzula płatności w złotej monecie (*clause espèces-or, gold coin clause* i *Goldmünz-Klausel*), 2) klauzula płatności w stosunku do wartości złota (*clause valeur-or, gold value clause* i *Goldwert-Klausel*). Pierwsza z tych klauzul nie jest już stosowana w Europie po I wojnie światowej, a w Stanach Zjednoczonych po 1933 r. Druga klauzula ma natomiast na celu zabezpieczyć wierzyciela przed urzędową dewaluacją waluty lub przed faktycznym obniżeniem waluty, w której wyrażone jest zobowiązanie. Klauzula płatności w stosunku do wartości złota oznacza, że wartość zobowiązania wyrażona w walucie umownej pozostanie taka sama lub też, że wysokość zobowiązania będzie proporcjonalnie zwiększona lub zmniejszona¹⁴.

Klauzule złota następczą szereg dalszych problemów. W wyniku bowiem międzywojennego kryzysu większość państw zniosło tego rodzaju klauzule i zakazało ich umawiania. Bezpośrednio po 1933 r. zakazy te objęły 28 krajów (Kanada w 1937 r. w ustawie Gold Clause Act, w Niemczech zarządzeniem z 16 XI 1940 r., zastąpionym po II wojnie światowej w RFN ustawą z 1947 r., potem ustawą walutową 1948 r., uchyloną ustawą o handlu zagranicznym RFN z 1961 r.). W zasadzie natomiast klauzule złota dopuszczalne są we Francji, Szwajcarii i Włoszech¹⁵.

Przed nominalizmem mogą chronić także klauzule walutowe. Klauzule obcej waluty mogą być umówione bądź jako klauzule płatności w obcej walucie, bądź według wartości obcej waluty. Pierwszą z nich określa się klauzulą efektywnej płatności w walucie obcej, zabezpieczenie zaś przed nominalizmem polega na ustaleniu wysokości długu w stabilnej walucie, a nie krajowej któregoś kontrahenta. Jeśli jednak klauzula ta nie zostanie wsparta klauzulą złota, to w wypadku dewaluacji umówionej waluty wierzyciel straci. W przypadku natomiast klauzuli płatności według wartości obcej waluty, jedna waluta służy do zmierzenia wartości zobowiązania, a druga jest walutą płatności. Wierzyciel w tej sytuacji może doznać korzyści, gdy w czasie między zawarciem umowy a czasem płatności waluta zobowiązania będzie rewaloryzowana, a straty gdy dojdzie do spadku jej wartości. Obojętne jest natomiast czy waluta płatności zmieni swą wartość.

Klauzula płatności w stosunku do wartości obcej waluty może przyjmować szereg postaci. Jedną z nich jest klauzula gwarancji kursu. Strony nie mają na przykład zaufania do stypulowanej waluty umowy i chcą się zabezpieczyć przed możliwymi fluktuacjami jej wartości i dlatego od razu ustalają kurs, według którego waluta umowy będzie wymieniaalna na walutę płatności.

¹⁴ V. Krulj, *Ochronne klauzule monetarne*, Prawo w Handlu Zagranicznym 1969, nr 22, s. 54 - 74; E. Rabel, *The Conflict of Laws. A Comparative Study*, Ann Arbor 1964, t. III, s. 20 - 24.

¹⁵ Czasem wymienia się Anglię, Czechosłowację, Francję i Szwajcarię. E. Rabel, op. cit., s. 24 - 25.

Inną klauzulą walutową jest klauzula wyboru waluty (*option de change, option of currency*), na podstawie której wierzyciel uzyskuje prawo wyboru waluty płatności, co pozwala mu wybrać tę walutę, która nie uległa dewaluacji. Wreszcie wspomnieć także należy o klauzuli wyboru miejsca płatności, na podstawie której wierzyciel może inkasować bądź w walucie umowy, bądź w innej walucie według kursu w miejscu płatności.

Na cenę mają również wpływ warunki transportowe, gdyż koszty transportu i inne koszty powstające w związku z transportem mogą być doliczone do ceny. W zależności od warunków umowy koszty transportu ponosi bądź sprzedawca, bądź kupujący. W tej mierze wykształciły się terminy handlowe, które poddano ujednocnieniu (*Incoterms*). Na przykład stosownie do zwyczaju *ex works* koszty transportu, cła eksportowe pokrywa kupujący. Podobnie jest przy sprzedaży na warunkach *for, fot, fas, fob*. Przy sprzedaży na warunkach *c and f* (sprzedawca ponosi koszty transportu. Przy sprzedaży na warunkach *cif* koszty transportu i ubezpieczenia ponosi sprzedawca, a według zwyczaju *freight or carriage paid* — kosztu transportu morskiego, a także lądowego do wskazanego miejsca przeznaczenia ponosi sprzedawca. Wreszcie przy sprzedaży na warunkach *ex ship* czy *ex quay* koszty transportu morskiego ponosi kupujący¹⁶.

Spory co do ceny w handlu zagranicznym podlegają międzynarodowemu arbitrażowi handlowemu. Nie ma nazbyt rozbudowanych międzynarodowych przepisów ujednoczonych merytorycznie, regulujących zagadnienie cen¹⁷. Stąd też zagadnienia te podlegają prawu właściwemu jakiegoś

¹⁶ *Register of Texts of Conventions and other Instruments Concerning International Trade Law*, New York 1971, t. I, s. 103 - 115. Tekst oryginalny i tłumaczenie *Incoterms*; J. Kunert, *Technika handlu morskiego*, Warszawa 1970, s. 127 - 160.

¹⁷ Nigdzie międzynarodowe prawo ujednoczone nie reguluje sposobu ustalania cen. Nawet w RWPG pozostawiono to zagadnienie poza uregulowaniem OWD RWPG 1968. Warunki te określając bazę dostawy, tj. gestię transportową pośrednio, a wyraźnie rozwiązywały zagadnienie cen precyzując okoliczności, gdy dostarczony towar wykazuje się brakami ilościowymi lub wadami. Stosownie do § 75 pkt 2 zgłaszając roszczenie z tytułu wad jakości kupujący jest m. in. uprawniony do żądania obniżenia ceny towaru. W pkt 5 i 6 określono warunki, w jakich następuje uzgodnienie obniżenia ceny i czy wpływają na nie kary z tytułu zwłoki w dostawie towaru. G.P. Topałow, *Określenie ceny towaru w przypadku pozwu o jej obniżenie na gruncie OWD RWPG 1968*, Prawo w Handlu Zagranicznym 1973, t. XII, nr 31, s. 41 - 49; M. Kamieniecki, *Kary umowne i obniżenie ceny kupna w świetle OWD RWPG 1968*, Prawo w Handlu Zagranicznym 1971, t. X, nr 26 - 27, s. 104 - 132. W konwencji dotyczącej prawa jednolitego w przedmiocie sprzedaży towarów z 1 lipca 1964 r. w art. 12 zawarto definicję ceny bieżącej, która oznacza „a price based upon an official market quotation, or, in the absence of such a quotation, upon those factors which, according to the usage of the market, serve to determine the price”. W art. 56 ustalono: „Thy buyer shall pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and the present law”. Dalsze postanowienia zawierają art. 57-64. W art. 57 ustala się, że jeśli kontrakt nie podaje ceny lub zawiera przepis co do ustalenia ceny, kupujący będzie obowiązany zapłacić cenę wskazaną przez sprze-

państwa i to nie zawsze związanemu z warunkami kontraktu. Przedłużeniem materialnoprawnego wyboru prawa jest więc jego kolizyjnoprawny wybór. Wyboru tego strony dokonują na ogół w samym kontrakcie, a w systemie anglosaskim możliwe jest wskazanie prawa właściwego dla regulowania tego problemu na podstawie istotnych cech danego zobowiązania¹⁸. W Polsce sprawami ceny w handlu zagranicznym rządzić również będzie prawo wybrane przez strony, przy czym powinno ono być związane z samym zobowiązaniem. Nieco innym zagadnieniem są sprawy pieniężne wynikające z kontraktu. Jak wskazywaliśmy, kontraktem rządzi w zasadzie *lex voluntatis*, kwestia więc, czy dług nosi charakter monetarny czy niemonetarny podlega prawu przewidywanemu w tej części umowy, która traktuje o jego uiszczeniu¹⁹. Ważnym problemem jest, w jakiej walucie ma być dokonana płatność. Rozwiązać ten problem można jedynie według *lex causae*. Ono określa bowiem czy strony mogą ustalić dług w danej walucie, czy też w częściach w różnych walutach. Ustalenie waluty płatności może jednak wpływać na ważność umowy. Stąd też właściwe jest *lex loci solutionis*²⁰. Umowa nie będzie ważna, gdy zakazano płatności w danej walucie. Wówczas bowiem umowa znajdzie się w konflikcie" z normami o charakterze *ius cogens*. Kwestia ta budziła szereg wątpliwości, lecz ostatecznie dla członków Międzynarodowego Funduszu Walutowego straciły one znaczenie. Jeśli bowiem ograniczenia walutowe są uznawane przez Fundusz wówczas umowy zawarte z ich naruszeniem nie będą wykonalne (*unenforceable*).

Wiele problemów następcza również kwestia, jeśli umowa opiewa na określonej walutę, lecz podano inne (miejsce lub kilka miejsc płatności. Rozwiązanie tego problemu miałyby następować według *lex loci solutionis*, lecz Elias Krispis wskazuje, że słuszniejsze byłoby stosować *lex causae*. Uzasadnia to w taki sposób, że *lex causae* określa, czy pozostaje w mocy teoria miejsca płatności, jak również jakie jest miejsce płatności i ustala co następuje, gdy jest kilka miejsc płatności. Wreszcie ważność klauzul ochronnych, zdaniem większości, należy oceniać według *lex monetae*, tj. w zależności od waluty *in obligations*. Jeśli więc dług opiewa na dolary USA klauzula płatności w złocie nie będzie ważna wskutek Joint Resolution z 5 VI 1933 r. Naszym zdaniem, w zależności od istoty klauzuli

dawcę w czasie zawierania kontraktu. Cena ustalona według wagi towarów będzie ceną według wagi netto. Należy zapłacić cenę sprzedawcy w miejscu prowadzenia przedsiębiorstwa przez sprzedawcę lub w jego stałej rezydencji. Umowa przewiduje również sankcje w związku z niewywiązaniem się kupującego z zobowiązań co do zapłaty ceny (art. 61 - 64). *Register of texts ...*, s. 39 n.

¹⁸ Konwencja w przedmiocie prawa właściwego dla sprzedaży międzynarodowej towarów z 15 VI 1956 r. w art. 2 stwierdziła, że właściwe jest w tych sprawach prawo wybrane przez strony. W braku wyboru prawa dopuszczono prawo kraju sprzedawcy, *Register of texts ...*, s. 5 - 6.

¹⁹ 1. Krispis, *Money in Private International Law*, RCADI 1967/1/, t. 120, s. 201.

²⁰ E. Rabel, *op. cit.*, s. 42 - 44.

ochronnej należy stosować bądź *lex monetae* bądź *lex loci solutionis*, by ocenić czy klauzula ochronna istnieje w danym kontrakcie i kwestię jej ważności²¹.

II. CENY TOWARÓW W TRAKTATACH MIĘDZYNARODOWYCH

Pozycja nabywcy oie jest zazwyczaj (równorzędna z pozycją sprzedawcy uczestniczącego w światowej umowie kartelowej. Stąd też obserwuje się w stosunkach międzynarodowych zjawisko podnoszenia cen na niektóre towary, podczas gdy na inne towary utrzymują się niskie ceny. Zjawisko to ujemnie oddziałuje na funkcjonowanie całokształtu gospodarki światowej, gdyż kraje będące importerami towarów, na które ceny rosną, zmuszane są do ograniczenia importu. Kraje, które zainteresowane są w eksporcie towarów, na które ceny utrzymują się na niskim poziomie, żalą się natomiast, że uniemożliwia to im rozwój ich gospodarki narodowej, a ujemnie odbija się na obrotach międzynarodowych, gdyż zmuszone są one ograniczać swój import. Z tych przyczyn w umowach międzynarodowych rozpoczęto regulowanie zagadnienia cen w obrotach międzynarodowych.

Na czoło traktatów międzynarodowych regulujących międzynarodowy obrót gospodarczy wysunął się układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (GATT) z 30 X 1947 r.²² Układ uregulował zagadnienie cen jedynie pośrednio, przeciwstawiając się praktykom dyskryminacyjnym zniekształcającym warunki wolnej konkurencji na rynku międzynarodowym. Tak więc regulowano zagadnienie ceł przyjmując w tej mierze klauzulę największego uprzywilejowania, zagadnienie podatków wewnętrznych od towarów, które z kolei miano pobierać tylko według standardu traktowania narodowego, przeciwstawiano się ograniczeniom ilościowym i jakościowym oraz walutowym. Bezpośrednio o zagadnieniu cen w handlu zagranicznym traktowano jedynie w kontekstach ustanawiania ceł antidumpingowych i wyrównawczych (art. 6), ustalania wartości dla potrzeb celnych (art. 7), określenia statusu prawnogospodarczego przedsiębiorstw państwowych (art. 17). W art. 6 § 1 określając pojęcie dumpingu, zmierzano do ustalenia cen na jednolitym poziomie na całym rynku międzynarodowym, skoro dozwalano pobieranie ceł antidumpingowych „gdyby cena towaru eksportowanego, z jednego państwa do innego była a) niższa

²¹ W. Ludwiczak występuje przeciwko łącznikowi *lex monetae (lex valutae)* stwierdzając, że prawo to nie jest prawem cywilnym, lecz publicznym, a klauzula ochronna należy do treści czynności prawnej (*accidentale negotii*). Zdaniem tego autora właściwe jest więc prawo, któremu podlega dany stosunek prawny, a więc *lex causae*. W. Ludwiczak, *Międzynarodowe prawo prywatne*, wyd. 2. Warszawa 1967. s. 197. Pogląd ten jest jednak nie przekonywujący. Dlaczego nie uwzględnić prawa publicznego, zwłaszcza że nosi ono charakter *ius cogens*, a więc klauzula gwarancyjna z nim sprzeczna będzie nieważna.

²² A. J. Peaslee, *International Governmental Organizations. Constitutional Documents*, The Hague 1961, t. I, s. 690.

niż porównywalna cena, w warunkach normalnego handlu, dla podobnego towaru przeznaczonego dla konsumpcji w kraju eksportującym lub b) gdyby nie obowiązywała taka cena wewnętrzna bądź ta cena była niższa od (I) najwyższej porównywalnej ceny podobnego towaru przeznaczonego na eksport do jakiegokolwiek kraju trzeciego w normalnych warunkach handlowych lub od (II) kosztu produkcji towaru w kraju pochodzenia powiększonego o rozsądny dodatek z tytułu kosztów sprzedaży i zysku"²³. Jednakże w tym dążeniu do ujednoczenia cen nie posunięto się nazbyt daleko, skoro definicja wartości towaru dla potrzeb celnych przewidywana w art. 7 § 2, lit. 2 oparta została na cenie sprzedażnej lub podanej w ofercie sprzedaży w czasie i miejscu ustalonym przez ustawodawstwo kraju importującego'. Jak to bowiem ujęto w art. 17 m. in. cena powinna być wyłącznie dostosowywana do warunków handlowych (*solely in accordance with commercial considerations*). Filozofia GATT zakładała zatem tworzenie równych warunków konkurencji, w których najsilniejsi eksporterzy mogliby uzyskiwać takie zyski, jakie tylko możliwe i na zasadzie wyłącznego dostosowania do warunków handlowych. W praktyce GATT rozbudowano następnie przepisy dotyczące przeciwstawiania się dumpingowi w tzw. kodeksie antydumpingowym z 30 VI 1967 r.²⁴

Spośród innych wielostronnych traktatów międzynarodowych zagadnienie cen w handlu zagranicznym rozwiązują umowy surowcowe. Wychodzą one z przesłanki, że ceny powinny być utrzymane na wysokim poziomie lub powinny być podniesione²⁵.

W niektórych umowach surowcowych członkowie zobowiązywali się jedynie do wymiany informacji dotyczących cen i ewentualnie opłat i podatków pobieranych w eksporcie lub też przyznawanych subsydiów, aby stosowne organy mogły ustalić cenę *fo*²⁶. W klasycznych umowach rozwijających cały mechanizm stabilizacji rynku przedmiotowego, jak instytucję kwot eksportowych, zasobów buforowych dtp., tworzone przesłanki również dla stabilizacji cen. Taki tytuł nosi właśnie rozdz. VIII międzynarodowej umowy cukrowej z 1 I 1959 r.²⁷ Mechanizm stabilizacji

²³ Wyjątek określa art. 6 §7.

²⁴ ILM 1967, nr 5, s. 920 i n.

²⁵ Umowa kawowa z 1959 r. określała jako cel umowy zapobieżenie „the deterioration of prices, which are injurious to the economies of all”. W umowie cukrowej z 1959 r. jako cel ustalono eksportowanie” cukru „at equitable and stable prices”. W umowie cynowej z 1960 r. wśród jej celów wymieniono zapobieżenie nadmiernej fluktuacji cen, osiągnięcie ich stabilizacji i zapewnienie dostaw cyny „at prices which are fair to consumers and provide a reasonable return to producers”; A. J. Peaslee, op. cit., t. II, s. 1022, 1367, 1438. Celem umowy kawowej wyrażonym w art. 27 § 2 miało być „assuring that the general level of coffee prices does not decline below the general level of such prices in 1962”. Uwaga o cenach w tego typu umowach W. Morawiecki, *Międzynarodowe umowy surowcowe*, Warszawa 1965, s. 14.

²⁶ Normy i przepisy Międzynarodowego Doradczego Komitetu Bawełny z 28 V 1952 r. art. 8, II. A. J. Peaslee, op. cit., s. 1113.

²⁷ Ibidem, s. 1378 - 1380.

ceny sprowadzał się do upoważnienia Rady, aby decydowała, w jakich okolicznościach wahania się cen może zezwolić na zwiększenie kwot eksportowych, kiedy przywrócić zwykle kwoty eksportowe, a kiedy kwoty powinny podlegać redukcji. Przewidywano nawet sytuację, w której system stosowania kwot może być uchylony. Stanowił ją wzrost ceny cukru do górnego wyobraźnego pułapu (4.00 centów). Podobny był mechanizm międzynarodowej umowy cynowej z 24 VI 1960 r. Umowa operowała pojęciem ceny wyjściowej podstawowej oraz ceny górnej. Rada mogła modyfikować ustalone pułapy cen kierując się „bieżącymi tendencjami w zakresie produkcji cyny i jej konsumpcji, istniejącą zdolnością produkcyjną, dostosowaniem bieżącej ceny do utrzymania przyszłej zdolności produkcyjnej oraz innymi odpowiednimi czynnikami”²⁸. W uzależnieniu od ceny miały być administrowane zasoby buforowe. Wtedy gdy była ona ceną górną, wówczas zasoby buforowe miały być sprzedawane na rynku londyńskim, jednak do czasu spadku ceny poniżej ceny górnej. Wtedy gdy cena była ceną wyjściową, zarządca zasobów buforowych powinien skupować na giełdzie londyńskiej zapasy metalu²⁹. W związku z rewaluacją walut Rada mogła zmienić ceny wyjściowe i ceny górne ustalając je zrazu prowizorycznie, a następnie jako ceny stałe³⁰.

Rozbudowany był mechanizm regulowania cen w (międzynarodowej umowie pszenicznej z 1959 r.³¹ W umowie stworzono granice wahań ceny między przyjętą ceną minimalną a ceną maksymalną. Art. 4 nakładał na kraje importujące obowiązek zakupywania ustalonych kwot pszenicy w granicach wahań cen. Rada mogła ogłaszać deklaracje upoważniające kraj eksportujący lub kraje eksportujące do sprzedawania pszenicy po cenach nie wyższych od cen maksymalnych. Granice wahań ceny 1 buszla ustalone w art. 6 sięgały od 1.50 do 1.90 dolara USA. Gdyby wskutek warunków transportowych lub warunków wymiany, premii i opustów cena miała być uznana przez kraj eksportujący lub importujący za sprawiedliwą, komitet wykonawczy mógł wprowadzić zmiany w cenach. Spory dotyczące premii lub opustów rozstrzygał komitet wykonawczy, którego decyzje były ostateczne. Rada mogła podejmować kroki zmierzające do weryfikacji cen w okolicznościach zbliżania się cen do ceny minimalnej, udzielając zaleceń krajom eksportującym i importującym³².

W ostatnich latach znegocjowano nowe umowy surowcowe: cukrową

²⁸ Art. 6 § 4, lit. b.

²⁹ A. J. Peaslee, op. cit., s. 1453.

³⁰ Ibidem, s. 1454.

³¹ Ibidem, s. 1528 i n.

³² Przepisy te nie były stosowane. J. E. S. Fawcett, *The Function of Law in International Commodity Agreements*, BYIL. 1970, s. 1707: „In fact, under the first agreement of 1949 prices did not fluctuate freely between maximum and minimum as expected but were kept near the maximum by the combined interventions in the market of the United States Commodity Credit Corporation and the Canadian Wheat Board”.

z 17 VI 1969 r., kawową z 12 X 1968 r., zbożową z 1 VII 1968 r., cynową z 21 III 1968 r.³³ W zakresie cen namowy operują podobnymi technikami do tych, jakie spotykaliśmy w poprzednich wariantach tych umów. Umowa pszeniczna zobowiązywała strony do eksportowania po cenach zgodnych z ustalonymi w niej granicami wahań ceny. Kraje importujące zostały natomiast zobowiązane do importowania z krajów nie należących do umowy po cenach w granicach wahań cen ustalonych w umowie. Gdy ceny na rynku zbliżają się do cen minimalnych lub maksymalnych, Komitet Rewizji Cen odpowiedzialny jest za dostosowanie cen do celów umowy³⁴. W umowie cukrowej uzgodniono również ceny, dodatek od Ł 1.50 do Ł 4 od tony zastosowano wobec krajów rozwijających się w celu stabilizacji ich ekonomiki. W umowie kawowej zakładano natomiast, że ceny będą regulowane w międzynarodowych układach cenowych o charakterze regionalnym, które powinny być dostosowane do celów umowy i zarejestrowane przez Radę³⁵.

Przesłanki dla regulowania cen zawierają również umowy integracyjne, w najbardziej rozwiniętym modelu integracji gospodarczej na podstawie czynnika planowości, jaki stanowi RWPG, stworzono natomiast mechanizmy dla ustalania cen we wzajemnym handlu zagranicznym.

W EWG na podstawie traktatu rzymskiego z 25 III 1957 r. stworzono przesłanki dla zrównoważonej i uczciwej konkurencji w zakresie przepływu towarów między państwami członkowskimi. Z tych przyczyn, tak jak w systemie GATT, usunięto ograniczenia celne, ilościowe, jakościowe i walutowe. W zakresie cen na artykuły rolne, celem wspólnej polityki rolnej miało być zapewnienie rozsądnych cen w procesie zaopatrywania konsumentów (*reasonable prices*)³⁶. W dalszej perspektywie przewidywano nawet wspólną politykę cen ustalanych na podstawie jednolitych kryteriów i ujednoliconych metod obliczania³⁷. W okresie przejściowym, gdyby usuwanie barier mogło spowodować obniżkę cen na artykuły rolne na podstawie stworzonego systemu cen minimalnych, państwa członkowskie mogły wstrzymać import lub uzależnić go od ceny, która powinna być wyższa od ustalonej ceny minimalnej³⁸. W procesie ustalania cen minimalnych Komisja miała brać pod uwagę przeciętne koszty produkcji danego artykułu rolnego oraz względy popierania rolnictwa i specjalizację w tym zakresie. Do czasu ustalenia takich cen przez Komisję każde państwo członkowskie mogło ustalić własne ceny minimalne. Po ustaleniu kryteriów dla cen minimalnych kraje członkowskie ustalają je

³³ J. E. S. Fawcett, op. cit., s. 165 - 166.

³⁴ Ibidem, s. 171.

³⁵ Tekst umowy ILM 1968, t. VII, nr 2. Omówienie: J. E. S. Fawcett, op. cit., s. 172 - 173.

³⁶ Art. 39 § 1, lit. e.

³⁷ Art. 40 § 3.

³⁸ Art. 44 § 1.

na podstawie tych kryteriów. W części III traktatu w ramach precyzowania norm dotyczących konkurencji we Wspólnym Rynku przeciwstawiano się praktykom monopolowym, ustalając iż zakazane są porozumienia między producentami, zmierzające do bezpośredniego lub pośredniego ustalenia cen kupna lub sprzedaży lub jakichkolwiek ich innych warunków³⁹. Przepisy te, łącznie z przepisami zakazującymi dumpingu, powodowały, iż ograniczono wydatnie praktyki podwyższania cen. W przypadku zaś stwierdzenia, że producenci określonych towarów zawarli umowy kartelowe, zmierzające do podwyższania cen podlegali oni karom. Dla przykładu w sprawie International -Quinine Cartel, Komisja EWG decyzją z 16 VII 1969 r. nałożyła na 'przedsiębiorstwa uczestniczące w umowach kartelowych kary sięgające od 40 000 do 840 000 DM⁴⁰. Komisja wywodziła w tej sprawie, że „różnice co do wyjściowej pozycji gospodarczej oraz trwałe różnice opinii co do celowości, zasięgu i synchronizacji podwyżek cen pozwalają dowodzić, że gdyby nie zawarto odpowiednich umów strony zajmowałyby różne stanowisko w odniesieniu do cen, a zwłaszcza ich ważną, a w pewnych okolicznościach dominującą pozycję na rynku, przynajmniej niektóre z nich miałyby możliwość ukształtowania własnych poglądów na ceny i niedostosowywania się do wzrostu cen jednostronnie zarządzanego przez inne przedsiębiorstwa”⁴¹. W sprawie barwników w decyzji Komisji z 24 VII 1969 r. zajęto stanowisko, że podwyżki cen na te produkty nie nastąpiły jako efekt mechanizmów rynkowych, lecz musiały być efektem umów zniekształcających konkurencję⁴².

Wyższa forma integracji gospodarczej państw kapitalistycznych to unia gospodarcza. W systemie Unii Gospodarczej Beneluksu nie przyjęto jednak innych rozwiązań w zakresie cen towarów niż te, które dotyczyły EWG. Traktat tworzący Unię z 3 II 1958 r. zmierzając do usunięcia wszelkich przeszkód w przepływie towarów m.in. kwestionował ważność porozumień monopolowych. W związku z powyższym w art. 7 § 2 strony zobowiązały się koordynować politykę wobec prywatnych umów handlowych i powstających ma ich tle nadużyć dominującej pozycji jednego lub więcej koncernów. Strony miały również zapobiec nadużyciu siły ekonomicznej (*the abuse of economic power*)⁴³. W konwencji zawierającej postanowienia przejściowe z 3 II 1958 r. w stosunku do artykułów rolnych przyjęto system cen minimalnych. Miały one być ustalane przez komitety Unii, przy czym punkt wyjścia dla ich ukształtowania miał stanowić koszt produkcji powiększony o rozsądny wskaźnik zysku (*augmented by a reasonable margin of profit*)⁴⁴. Novium w tym systemie miały stanowić

³⁹ Art. 85 § 1, lit. a.

⁴⁰ Tekst decyzji ILM 1969, t. VIII, nr 6.

⁴¹ Ibidem, s. 1322.

⁴² Ibidem, s. 1331.

⁴³ A. J. Peaslee, op. cit., s. 89.

⁴⁴ Ibidem, s. 105.

przepisy dotyczące rozstrzygania sporów na tle ustanawiania cen minimalnych. Spory miała rozstrzygać Strona Robocza (Working Party) — organ Unii, którego decyzje były ostateczne. Gdyby organ 'ten w przeciągu tygodnia od zebrania nie wydał zarządzeń, państwo importujące mogło zastosować środki ochronne. W takich wypadkach jednak państwo to weźmie pod uwagę interesy państwa-eksportera by naruszyć jego interesy w najmniejszym stopniu (*to damage the interests of the exporting country as little as possible*)⁴⁵.

Podobne rozwiązania przyjmowano w innych organizacjach integracyjnych. Traktat Środkowej Ameryki w przedmiocie wolnego handlu i integracji gospodarczej z 10 VI 1958 r. w zakresie cen główny akcent położył na zapobieganiu dumpingowi. Stosownie do art. 12 strony 'umawiające się wyraziły zgodę na przeciwstawienie się za pomocą dostępnych środków prawnych eksportowi towarów z ich terytoriów na inne po cenach niższych od wartości, jeśli wpłynęłoby to hamująco na produkcję w tych innych państwach lub zahamowałoby stworzenie krajowego lub ogólnego przemysłu, gdyż eksport na takich warunkach został uznany za sprzeczny z traktatem⁴⁶.

W nowszych układach integracyjnych przede wszystkich zapobiegano dumpingowi. Dla przykładu traktat wschodnioafrykański w przedmiocie współpracy z 6 VI 1967 r. uznawał za praktyki dyskryminacyjne m in. dumping i dyskryminacyjne kupno. Pod tym ostatnim pojęciem rozumiano ustanowienie preferencji kupna towarów jakiegoś państwa, podczas gdy ten sam towar o pochodzeniu z innych stron umowy jest osiągalny na porównywalnych warunkach, włączając do nich cenę⁴⁷. Przeciwstawiając się praktykom dyskryminacyjnym zakazywano dumpingu oraz subwencjonowania.

RWPG określono w polskiej nauce międzynarodowych stosunków gospodarczych jako konfederację gospodarczą państw socjalistycznych. Ta konstrukcja nie (znajduje jednak potwierdzenia na odcinku cen. Były one bowiem ustalane przez organy RWPG na okresy pięcioletnie, a obecnie roczne, w trybie zaleceń tych organów. Podstawę wyjściową dla ukształtowania cen socjalistycznych stanowią ceny światowe, oczyszczone od warunków koniunktury. W stosunku do pewnych towarów mogą być jednak ustanawiane ceny stymulacyjne, a więc różniące się od cen światowych. Obranie jako punktu wyjścia cen światowych jest możliwe dzięki przyjęciu założenia, że rynek RWPG jest częścią rynku międzynarodowego⁴⁸.

Obecne zasady ustalania cen w RWPG kształtowały się stopniowo. Do 1950 r. państwa socjalistyczne we wzajemnym handlu zagranicznym

⁴⁵ Art. 14 § 1.

⁴⁶ A. J. Peaslee, op. cit., s. 143.

⁴⁷ ILM 1967, t. VI, nr 6, s. 947, art. 16.

⁴⁸ N. W. Faddiejew, *Sowiet Ekonomiczeskoj Wzaimopomosci*, wyd. 2, Moskwa 1969, s. 200.

stosowały ceny kapitalistycznego rynku światowego. Skalę porównawczą zburzyły jednak państwa kapitalistyczne, które zaastosowały wobec państw socjalistycznych praktyki dyskryminacyjne, a w swych stosunkach doprowadziły do spekulacyjnego wzrostu cen, co wynikało m in. z gromadzenia zapasów szeregu towarów uznanych za strategiczne. Przeciwwstawiając się stosowaniu cen kapitalistycznych uwzględniających »wysoką marżę zysku, państwa socjalistyczne uzgodniły, iż nie będą zmieniać cen (umownych obowiązujących między nimi w latach 1949 - 1950. W okresie 1951 - 1956 obowiązywały między państwami RWPG ceny przyjmujące za podstawę ceny rynku kapitalistycznego z 1949 r. i pierwszej połowy 1950 r. W 1957 r. punktem wyjścia uczyniono w RWPG ceny obowiązujące na rynku kapitalistycznym w 1956 r. Ten stan nie był jednak zadowalający, gdyż cena w pojedynczym roku nie uwzględniała wahań następujących na rynku, co można zaobserwować dopiero w okresach kilkuletnich. Z tych względów w 1957 r. przystąpiono do opracowania zasad kształtowania cen w RWPG. Na IX Sesji RWPG w czerwcu 1958 r. przyjęto następujące zasady: 1) punktem wyjścia dla ustalenia cen w RWPG powinny być historycznie ukształtowane ceny w stosunkach między państwami socjalistycznymi, obowiązujące między nimi w dłuższych okresach i oczyszczone od wahań koniunktury i kryzysu; 2) ceny powinny być dostosowane do życzeń wszystkich państw RWPG i powinny przyczyniać się do planowego rozwoju gospodarek narodowych krajów RWPG i rozwoju współpracy między nimi; 3) ceny powinny być cenami stabilnymi w okresach obowiązywania umów wieloletnich, w praktyce w okresach pięcioletnich. Ceny opracowane na podstawie tych zasad nazwano „cenami stop”. Na niektóre towary mające specjalne znaczenie można było ustanawiać ceny stymulacyjne, w praktyce wyższe od średnich cen światowych. W procesie zmiany cen lub ustanawiania cen na nowe towary, kierowano się cenami głównych kapitalistycznych rynków towarowych. W 1965 r. dopracowano się z kolei w RWPG mechanizmu ustanawiania cen. W stosunku do cen średnich światowych zmiany wprowadzały dwustronne konsultacje państw członków RWPG uwzględniające interesy zarówno eksporterów, jak również importerów. Tak ustalone ceny przyjmowano w dwustronnych protokołach⁴⁹. Wskazywano jednakże, że stabilne ceny przyjęte w RWPG nie odzwierciedlają indywidualnych nakładów pracy wydatkowanej przy produkcji poszczególnych wytworów. Z drugiej strony, ceny stabilne nie nadążając za zmieniającymi się warunkami koniunktury wpływały niekorzystnie na rozmiary powiązań eksportowych między państwami socjalistycznymi. Z tych względów podjęto na podstawie decyzji XI Sesji RWPG starania, aby w RWPG dopracować się niezależnej bazy cen. W dyskusjach proponowano przyjąć w charakterze punktu wyjścia dla stwo-

⁴⁹ Ibidem, s. 201 - 204, O. T. Bogomołow, *Teoria i metodologia międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy*, Warszawa 1972, s. 250 - 258.

zenia niezależnej bazy cen — ceny burtowe. Wówczas należy je jednak oczyścić z wpływu narodowych czynników cenotwórczych, eliminując z nich podatek obrotowy. Inni ekonomiści jako punkt wyjścia proponowali ceny rozliczeniowe, oczyszczając koszty własne i dodając do nich, w określonych proporcjach, czysty dochód. Z trzech modeli ceny rozliczeniowej proponowano w pierwszym modelu dodawać dochód czysty do pełnych nakładów pracy roboczej, w drugim dochód czysty dodawać w ilości 15% bilansowych wartości środków trwałych i obrotowych, a w trzecim modelu dodawać jedną część dochodu czystego proporcjonalnie do środków trwałych i obrotowych, a drugą proporcjonalnie do płacy roboczej⁵⁰.

Dyskusje co do niezależnej bazy cen nie zakończyły się opracowaniem takich cen. Stąd na 70 posiedzeniu Komitetu Wykonawczego RWPG uchwalono zalecenia o przyjęciu cen na 1975 r. Podstawę dla nich stanowi cena ubiegłych pięciu lat, tj. 1971 - 1975. Odstępując od zasady ustalania cen na okresy pięcioletnie kierowano się zasadą zmiany cen w trakcie realizacji poszczególnych planów pięcioletnich⁵¹.

Zagadnienie cen raczej rzadko rozwiązywane jest w umowach dwustronnych — traktatach handlu i żeglugi oraz umowach gospodarczych. W porozumieniu handlowym między ZSRR a Birmą z 1 VII 1955 r. stwierdzono w art. 6, że ceny na towary objęte porozumieniem będą formułowane w funtach szterlingach, przy czym tą walutą powinny posługiwać się faktury⁵². To nietypowe postanowienie, ułatwiające płatności między państwami w innych warunkach, zawierały kontrakty. Podobnie rzadko spotykamy również stypulację, że towary we wzajemnym handlu będą sprzedawane po cenach światowych. Tak na przykład przewidywało porozumienie handlowe między ZSRR a Ghaną z 4 VIII 1960 r. Art. 6 stanowił: „Oba umawiające się Państwa podejmą kroki w tym kierunku, aby ceny na towary dostarczane stosownie do niniejszego porozumienia ustanawiano na bazie cen światowych, to jest cen głównych rynków w zakresie stosowanych towarów”⁵³. Według art. 2 długoterminowego porozumienia handlowego między ZSRR a Indonezją z 9 VII 1960 r. ceny ma dostawy objęte porozumieniem miały być ustalone „na bazie cen rynków światowych na

⁵⁰ O. T. Bogomołow, op. cit., s. 264 - 270.

⁵¹ Życie Warszawy z 25 - 26 I 1975 r. Zmiany te ocenia się pozytywnie, uważając, że „powstaną nowe zachęty do rozszerzania wzajemnych dostaw, do podejmowania wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych oraz do pogłębiania kooperacji i specjalizacji produkcji”. *Ceny w RWPG*, Życie Gospodarcze z 16 II 1975, s. 13; Z. Szeliga, *RWPG. Nowa formuła cenowa*, Polityka z 22 II 1975, s. 13.

⁵² *Sbornik torgowych dogovorow, torgowych i platieźnych soglaszenij*, Moskwa 1961, s. 77.

⁵³ *Ibidem*, s. 130. Trochę inaczej w art. 2 długoterminowego porozumienia między ZSRR a Włochami o wzajemnych dostawach towarów z 28 XII 1957 r. Strony umawiające miały bowiem dołożyć wszelkich starań aby ceny ustanawiane przy zawarciu kontraktów między osobami radzieckimi a osobami włoskimi były oparte na cenach światowych, tj. cenach głównych rynków na odpowiednie towary. *Ibidem*, s. 262.

odpowiednie towary w czasie zawarcia kontraktów"⁵⁴. Z nowszych umów powołać należy »układ o współpracy handlowej między ZSRR a Francją na lata 1970 - 1974 z 26 V 1969 r.⁵⁵, oraz układ handlowy między ZSRR a Kolumbią z 3 VI 1968 r.⁵⁶ W pierwszym z tych porozumień rządy zobowiązywały się dołożyć starań, aby dostawy następowały po cenach światowych według głównych rynków na poszczególne towary, a w drugim strony (umawiające się przewidywały, że kontrakty między osobami posiadającymi ich przynależność powinny następować po cenach światowych. Wątpić jednak należy, czy umowy dwustronne mogły istotnie oddziaływać na kształtowanie się standardu światowego w zakresie cen. Przytaczane stypulacje mogły wpływać na (umacnianie zasady prawa powszechnego o-eliminacji dumpingu. Tylko pośrednio natomiast zmierzały do stabilizacji cen maksymalnych przez swój długoterminowy charakter.

III. OPŁATY W PRZEWOZACH MIĘDZYNARODOWYCH

Frachty morskie dyktowały zreszczenia armatorów, nazywane konferencjami morskimi⁵⁷. Pozycja załadowcy była bardzo słaba, gdyż mimo istniejącej autonomii woli faktycznie umowa co do frachtów była umową przystąpienia. W walce między konferencjami morskimi, a w pewnym stopniu także między nimi a outsiderami załadowca uzyskiwał różne rodzaje przywilejów, jak rabaty i opusty. System rabatów odroczonych polegał na tym, że załadowca korzystający dla przewozów ładunków między określonymi portami wyłącznie ze statków należących do konferencji morskiej, płacił wprawdzie frachty w pełnej wysokości, lecz po upływie wyznaczonego okresu lojalności (zazwyczaj 3-6 miesięcy) otrzymywał odroczony rabat sięgający kilku procent wysokości opłacanych frachtów. W systemie tym krytykowano trzy elementy: 1) kary stosowane w związku z niedotrzymaniem lojalności uważano za zbyt daleko idące, 2) jeśli załadowca nie był właścicielem ładunku wówczas rabaty odroczone otrzymywał załadowca, a nie właściciel ładunku, 3) nawet notyfikacja na odpowiednio długi okres o zaprzestaniu lojalności nie zapobiegała zastosowaniu systemu kar. Naruszenie umowy o lojalności, tj. załadowanie na statki niekonferencyjne pociąga jako karę zapłacenie przez załadowcę z tytułu likwidowanych strat armatora konferencyjnego sumy sięgającej nawet wysokości 2/3 frachtów zapłaconych armatorom niekonferencyjnym. Stosowany jest też system dwukolumnowej taryfy frachtów. Niższe taryfy znajdują zastosowanie wobec lojalnego załadowcy, a naruszenie lojalności

⁵⁴ Ibidem, s. 203.

⁵⁵ ILM 1969, t. VIII, nr 6, s. 1300.

⁵⁶ ILM 1969, t. VIII, nr 6, s. 1303.

⁵⁷ Szersza definicja: R. Rodière, *Droit privé maritime international contemporain*, RCADI 1972/I, t. 135, s. 394.

wywołuje te sanie skutki, co w przypadku sfornalizowanego systemu umów 10 lojalności.

Przedstawiony system dyskryminuje załadowców, co jest szczególnie przykre wtedy, gdy do lojalności zobowiązani są załadowcy nawet wtedy, gdy konferencje morskie 'nie są w stanie zagwarantować w najkrótszym czasie odpowiedniej pojemności. Broniąc swej monopolistycznej pozycji konferencje morskie stosują system tzw. *fighting ships*, stosujących tak niskie frachty, by statkom armatorów niekonferencyjnych przestało się opłacać eksploatowanie danej linii. Wziąć także należy pod nawagę, że konferencje morskie nie publikują taryf frachtowych i w związku z powyższym sprzedawcy trudno jest zdecydować się, czy zawierać umowę na warunkach *FOB* czy *CIF*. Konferencje morskie podnosiły też wysokość frachtów nie konsultując podwyżek ani z załadowcami, ani też z rządami. Nie podawano również motywów, które spowodowały daną podwyżkę. Często też konferencje stosowały system specyficznych taryf frachtowych w stosunku do nowych ładunków, którego potem nie modyfikowały. W tych warunkach funkcjonowanie konferencji morskich 'wpływało na podwyższanie cen towarów. Czy to przy sprzedaży *FOB* czy *CIF*, dla zabezpieczenia się przed nieznanymi kosztami frachtów, właściciele dyktowali wyższe ceny. Z tych przyczyn zarówno w ustawodawstwie wewnętrznym, jak również działalności organizacji 'międzynarodowych zmierzano do ustalenia wiążących zasad kontroli konferencji morskich, w tym takich zasad (ustalania frachtów, które uniemożliwiłyby ich arbitralne podwyższanie.

W trybie ustaw w wewnętrznych tylko 10 państw zmierzało do poddania konferencji morskich kontroli państwowej w ramach przeciwstawiania się tzw. praktykom monopolistycznym. Do tych państw należały: Argentyna, Australia, Brazylia, Grecja, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia, Republika Południowej Afryki, RFN i Stany Zjednoczone⁵⁸. Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych na podstawie Shipping Act 1916, nowelizowanego w 1961 r., zakazano stosowania systemu rabatów odroczonych, a system dwukolumnowych taryf frachtowych uczyniono legalnym tylko przy spełnianiu szeregu warunków, jakim ma odpowiadać umowa o stosowanie niższych taryf. Umowy te powinny być zarejestrowane przez Federalną Komisję Morską, która może odmówić im legalności, jeśli stwierdzi, iż są szkodliwe dla handlu Stanów Zjednoczonych, niesprawiedliwie dyskryminacyjne lub nieuczciwe. Na podstawie Shipping Act 1916, nowelizowanego w 1961 r., stanowi wykroczenie ze strony przewoźnika morskiego, jeśli płaci lub zawiera umowę zobowiązującą do płacenia rabatów odroczonych, jeśli posługuje się statkami zwalczającymi konkurencję (*fighting ships*), jeśli stosuje środki odwetowe wobec załadowcy, który korzystał z usług innego przewoźnika odmawiając lub grożąc odmową 'udzielenia pojemności ładunkowej lub stosując inne środki dyskryminacyjne, jeśli wreszcie za-

⁵⁸ Informację o źródłach w tym przedmiocie zawiera tabela zamieszczona w Doc. TD/104 z 13 X 1971, s. 34 - 35. Omówienie tych źródeł: Ibidem, s. 23 - 33.

wiera postanowienia o charakterze wyraźnie dyskryminacyjnym itd. Nawet tak rozbudowane jak w Stanach Zjednoczonych środki kontroli konferencji morskich nie stanowiły optymalnego rozwiązania. Działalność konferencji morskich jest w takim stopniu międzynarodowa, że na podstawie przesłanek publicznoprawnych wyrażających interesy pojedynczego państwa nie sposób zapobiec dyskryminacyjnym praktykom i podwyższaniu frachtów (nb. niektóre państwa, jak Francja zabroniły osobom krajowym udzielać pod groźbą kar pieniężnych i uwięzienia informacji dotyczących warunków handlowych linii francuskich). Szczególnie ujemny efekt tych praktyk odczuwały kraje rozwijające się gospodarczo oraz nabywcy towarów pochodzących z importu drogą morską. Dlatego konieczne stało się uregulowanie tych zagadnień w traktacie międzynarodowym. Opracowano w ramach Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju 3 wstępne założenia takiej umowy: 1) sekretariatu UNCTAD⁵⁹, 2) 12 państw afrykańskich i azjatyckich⁶⁰, 3) 5 państw latynoamerykańskich⁶¹.

Na podstawie wszystkich trzech projektów w całym systemie kontroli publicznej nad konferencjami morskimi, zwłaszcza zaś w zakresie ustalania stawek frachtowych, wielkie znaczenie miał spełniać arbitraż. Z (wyjątkiem projektu 5 państw przewidywano jego dwuinstancyjność: izbę międzynarodową i izby krajowe. Spory zasadnicze miały podlegać izbie międzynarodowej, a inne izbom krajowym według miejsca powstania roszczenia. Decyzje izby międzynarodowej miały być ostateczne, a krajowych wtedy, gdy nie zostanie złożone odwołanie do izby międzynarodowej.

Ostatecznie na konferencji pełnomocników rządów uchwalono 6 IV 1974 r. konwencję w sprawie kodeksu postępowania konferencji liniowych⁶². Konwencja dopuszcza kontrakty lojalności zawierane przez konferencje morskie z załadowcami. Stosownie do kontraktów stawka frachtowa wobec lojalnych załadowców powinna być wyznaczana w ustalonym zakresie procentowym od stawki frachtowej stosowanej wobec innych załadowców. Zwyżka stawki może być wprowadzona dopiero w 150 dni po zawiadomieniu załadowców albo zgodnie z regionalną praktyką lub umową. Taryfy powinny być dostępne na żądanie załadowców po uzgodnionej cenie. W większości spraw interesujących wspólnie konferencje i załadowców, konwencja przewiduje funkcjonowanie mechanizmu konsultacyjnego. Konsultacje powinny następować nie później niż w 30 dni od zgłoszonego żądania lub w okresach wskazywanych przez kontrakty lojalności. Konsultacjami mają być objęte takie zagadnienia, jak zmiany w ogólnym poziomie stawek taryfowych i związanych z nimi przepisach, zmiany w ogól-

⁵⁹ Doc. TD/104 z 13 października 1971, s. 50 - 77.

⁶⁰ Doc. TD/B/C.4/93, TD/B/C.4/ISL/12, Annex I, Appendix I, s. 1 - 13.

⁶¹ Doc. TD/B/C.4/93, TD/B/C.4/ISL/12, Annex I, Appendix II, s. 1 - 9.

⁶² Doc. TD/CODE/Rev. 1, Annex I, Tłum. polskie: *Konferencja pełnomocników rządów państw członkowskich ONZ w sprawie kodeksu postępowania liniowych konferencji żeglugowych*. Akt końcowy i załączniki, Gdańsk-Szczecin 1975.

nym poziomie stawek taryfowych i stawek dla głównych towarów, promocyjne lub specjalne stawki frachtowe, zmiany w taryfowej klasyfikacji portów. Zasadnicze przepisy dotyczące stawek frachtowych zawierał rozdział IV. Stosownie do art. 12 lit. a stawki frachtowe powinny być ustalane na tak niskim poziomie, jaki z handlowego punktu widzenia jest osiągalny oraz powinny dopuszczać rozsądny zysk dla armatorów. Stawki frachtowe o charakterze promocyjnym lub specjalne powinno się ustalać biorąc pod uwagę warunki handlowe tych towarów, szczególnie wtedy gdy pochodzą z krajów rozwijających się lub bez dostępu do morza. Taryfy konferencyjne powinny być ułożone przejrzyste i zawierać jak najmniej klas. Podwyżki stawek mogą nastąpić dopiero po upływie 150 dni od zawiadomienia o zamiarze podwyżki ogólnej, przy czym najpóźniej w 30 dni po zawiadomieniu powinny rozpocząć się konsultacje. Gdyby się nie udało w trybie mechanizmu konsultacyjnego uzyskać porozumienia, sprawa jest przekazywana do (międzynarodowego obowiązkowego pojednawstwa. Gdy konferencja odrzuci zalecenie pojednawców, załadowcy są zwolnieni od przestrzegania kontraktów z konferencją. Stawki promocyjne ustanawia się dla towarów nietypowych na okres 12 miesięcy. W procesie ich (ustanawiania należy wziąć pod uwagę, aby nie stwarzały one „istotnych konkurencyjnych odchyień w eksporcie podobnego' produktu z innego kraju obsługiwanego przez konferencję". Linie żeglugowe zrzeszane w konferencji są zobowiązane przyjmować i nie odmawiać przyjęcia bez powodu określonych ładunków, dla których ustalono stawkę promocyjną. Dodatki do stawek nakładane przez konferencję dla pokrycia nagłych i nadzwyczajnych zwwyżek kosztów lub strat wpływów powinny być traktowane jako tymczasowe. Konferencje powinny o tym uprzedzić zainteresowanych załadowców i sprawa -może być przedmiotem konsultacji w trybie określonym poprzednio. Nałożenie dodatku bez uprzedzenia i konsultacji jest traktowane jako spór załatwiany w postępowaniu pojednawczym. W okolicznościach dewaluacji i rewaluacji zmiany stawek frachtowych powinny spełniać warunek, aby „w sumie zainteresowane linie członkowskie, o ile jest możliwe, ani nie zyskały ani nie straciły". Zmiany te zasadniczo powinny nastąpić dopiero na podstawie konsultacji załadowców i armatorów, a jeśli konsultacje nie dadzą wyniku, sprawę traktuje się jako spór podlegający postępowaniu pojednawczemu.

W rozdziale VI konwencji określono zasady rozstrzygania sporów. Postępowanie pojednawcze następuje przed jednym pojednawcą lub przed nierówną liczbą pojednawców wybranych z listy pojednawców zgłoszonych uprzednio przez każdą ze stron w liczbie dwunastu. Gdy strony nie mogą zgodzić się co do liczby osób lub osób pojednawców, każda z nich mianuje jednego pojednawcę, a tak wyznaczeni pojednawcy wyznaczają trzeciego. Pojednawcy wydają zalecenie, które staje się wiążące tylko wtedy, gdy strony postępowania tak uzgodniły uprzednio lub przyjmą zalecenie.

W przewozach kolejowych nie ma również powszechnych jednolitych taryf, chociaż w zestawieniu z transportem morskim (odnotować należy, iż w ogóle zagadnienie jest regulowane przez umowy międzynarodowe⁶³. Taryfy uzgodnione zawierają porozumienia dwustronne lub regionalne, na przykład między państwami skandynawskimi, państwami należącymi do EFTA i EWG oraz państwami socjalistycznymi⁶⁴. Wyjątek pozytywny od tej partykularyzacji stanowi taryfa europejska na przewóz osób i przesyłek bagażowych⁶⁵, oraz taryfa przesyłek ekspresowych⁶⁶.

W systemie konwencji warszawskich przyjęto jednolitą taryfę tranzytową. Znajdujemy w niej nomenklaturę i klasyfikację towarów, wykaz towarów łatwo psujących się, które przy przewozie tranzytowym na odległość powyżej 1800 km mają być traktowane jako przesyłki pospieszne. Specjalne taryfy dotyczą przewozu w wagonach izotermicznych przez terytorium ZSRR i w związku z przewozem promem przez rzekę Dunaj pomiędzy stacjami granicznymi bułgarską i rumuńską. Mimo znegocjowania tej taryfy wysokość opłat przewozowych ustalana jest również u (Umowach dwustronnych⁶⁷.

Stawki przewozowe w międzynarodowym transporcie lotniczym przede wszystkim ustalane są między przedsiębiorstwami przewozowymi posługując się Zrzeszeniem Międzynarodowego Transportu Lotniczego (IATA). Jednym z fundamentalnych celów tej organizacji jest stworzenie ram dla konkurencji handlowej przedsiębiorstw. Cel ten osiąga ona zwłaszcza poprzez normowanie taryf⁶⁸. Następuje to w ramach trzech konferencji przewozowych, z których każda obejmuje określony kontynent lub kontynenty. Ustalają one tzw. minimalne stawki taryf pasażerskich i towarowych, jak również zalecenia co do stawek stosowanych przy przewozie wykonywanym na rzecz rządów pocztowych przez przewoźników obcych⁶⁹. Taryfy ustalane są na poziomie średnich kosztów z pewnym marginesem zysku. W zakresie opłat za przewozy czarterowe w wyższym stopniu IATA uwzględnia autonomię woli stron, chociaż i w tej mierze istnieją uchwały IATA. Opłaty te powinny być tak skalkulowane, aby cena przewozu nie była po rozliczeniu niższa od indywidualnych stawek taryfowych IATA. W innych okolicznościach można wykonywać czartery pasażerskie tylko dla własnych potrzeb czarterującego, dla przewoźnika podróżujących we wspólnym celu lub przewozu grup studenckich, a w zakresie przewozów towarowych, prócz własnych potrzeb czarterującego, także przewozów na zlecenie organizacji rządowych⁷⁰.

⁶³ *Internationales Verkehrsrecht*, Berlin 1969, s. 232 - 233.

⁶⁴ L. Babiński, W. Górski, *Prawo transportowe*, Warszawa 1966, s. 222.

⁶⁵ Dz. T. i Z. K. 1963, poz. 85.

⁶⁶ Dz. T. i Z. K. 1964, poz. 44.

⁶⁷ L. Babiński, W. Górski, op. cit., s. 227.

⁶⁸ M. Żylicz, *Międzynarodowy obrót lotniczy*, Warszawa 1972, s. 257.

⁶⁹ *ibidem*, s. 258.

⁷⁰ *ibidem*, s. 261.

Jednakże także w dziedzinie międzynarodowych przewozów lotniczych opłaty przewozowe ustalane są w umowach międzypaństwowych. Najsłynniejszymi są jednolite taryfy pasażerskie EAGT z 1963 r. i EAPT z 1963 r., obowiązujące członków RWPG. Są one niższe o około 50% w stosunku do stawek IATA. Taryfy te operują stawkami minimalnymi i maksymalnymi⁷¹. W traktatach dwustronnych państwa kierują się natomiast w zasadzie dwoma wzorcami: beirmudzkiem i znacznie częściej sztrasburskim. W tym drugim systemie podstawę stawki stanowią koszty eksploatacji powiększone o rozsądny zysk, przy czym uwzględnia się również pułapy stawek konkurencyjnych⁷². System sztrasburski przyjęła PRL w umowach z Holandią, Szwajcarią i Syrią⁷³.

IV. UWAGI KOŃCOWE

Ceny w międzynarodowym obrocie gospodarczym w płaszczyźnie prawnej stanowiły klasyczny problem należący do zakresu autonomii woli stron kontraktu. Stromy kontraktu formalnie dysponujące wolnością nadania dowolnego kształtu cenie w istocie rzeczy kierowały się prawami rynku na konkretny towar. Swobodę wyrażania woli dostosowywaną jedynie do przesłanek ekonomicznych naruszały jednak czynniki metagospodarcze, do których należy zaliczyć praktyki monopolistyczne oraz, środki interwencjonizmu państwowego. W wyniku stosowania tych środków ceny nie były zwykłym efektem oddziaływania popytu i podaży. W tych warunkach pozycja importera lub korzystającego z usługi stawała się niewspółmiernie słabsza. Wobec powyższego importerzy zaczęli być reprezentowani w organizacjach 'międzynarodowych, które starały się uwzględnić także ich interesy. Środka zaradczego upatrywano w przywróceniu wolnej konkurencji, która zakłada działanie praw popytu i podaży. Stąd umowy międzynarodowe usuwały bariery w handlu zagranicznym i przeciwstawiały się dumpingowi. W tych warunkach stało się możliwe stabilizowanie cen minimalnych, lecz nie było możliwe zapobieżenie 'wzrostowi cen, gdyż zdecydowana większość umów międzynarodowych bądź zmierzała do podwyższania cen (umowy surowcowe), bądź też aprobowała uzyskiwanie większych zysków, operując formułą, iż dostawy będą się odbywały na bazie cen światowych (nawet bez precyzowania w większości sytuacji, że ceny te będą cenami z okresu zawierania kontraktu). Wyjątek w tej mierze, prócz kontraktów długoterminowych, specyficznej formy umów międzynarodowych, tworzą jedynie zasady ustalania cen w RWPG, które ustala się na dłuższe okresy i chociaż wychodzi się z cen światowych, lecz oczyszcza się je od czynników spekulacyjnych.

⁷¹ Ibidem, s. 250.

⁷² Ibidem, s. 251.

⁷³ Ibidem, s. 252.

W dążeniu do stabilizacji cen ważne są doświadczenia międzynarodowych organizacji surowcowych, chociaż zbyt słabo w tych organizacjach uwzględniany jest punkt widzenia krajów importujących. Zwrócić należy również uwagę, że w zakresie szeregu surowców, jak na przykład ropy naftowej, nie doszło do utworzenia międzynarodowej organizacji surowcowej, uwzględniającej interesy eksporterów i importerów, a istniejące organizacje reprezentują bądź państwa eksportujące (OPEC, OAPEC), bądź krajów importujących (Międzynarodowa Organizacja Energetyczna). Podkreślić także należy, że nowo zawarte międzynarodowe umowy surowcowe uwzględniły interesy krajów rozwijających się gospodarczo, które sprzeczne są z (interesami krajów importujących surowce, a w dalszej perspektywie z interesami krajów importujących towary wytworzone na bazie tych surowców.

Traktaty międzynarodowe zaczynają coraz znacznie oddziaływać na kształtowanie się opłat w przewozach międzynarodowych, zgodnie z tradycyjnym założeniem, że ustalenie zunifikowanych cen stanie się jeszcze jednym czynnikiem przywrócenia warunków dla wolnej konkurencji w transporcie i wpłynie na obniżenie cen towarów. Znamienne jest, że regulacji międzynarodowej mają podlegać frachty, które do tej pory dyktowane były przez konferencje morskie. Obserwujemy więc podobną ewolucję, jaką przeszły porozumienia surowcowe, które zrazu były przedmiotem regulacji karteli międzynarodowych, a później stały się przedmiotem zainteresowania organizacji międzynarodowych grupujących eksporterów i importerów. Te organizacje są jednak organizacjami międzypaństwowymi, a w projekcie kodeksu konferencji morskich miałyby być brany pod uwagę również interes załadowców, natomiast zagadnienie frachtów podlegałoby w minimalnym stopniu kontroli państw.

Jeśli prześledzić powiązania umów międzynarodowych regulujących zagadnienie cen ze środkami rozstrzygania sporów, stwierdzić można, że spory co do cen; mogą być rozstrzygane w międzynarodowym arbitrażu handlowym, postępowaniu pojednawczym lub postępowaniu przed organami organizacji międzynarodowych o charakterze administracyjnym. Wyłączony międzynarodowe umowy surowcowe oraz projektowane lub funkcjonujące porozumienia w zakresie przewozów międzynarodowych, traktaty międzynarodowe nie tworzą dostatecznych podstaw dla rozstrzygnięcia sporów z tego zakresu. W żadnym natomiast z systemów rozstrzygania sporów nie ma podstaw, by kraj importujący mógł się przeciwstawić cenom w kalkulującym nadmierne zyski. W konsekwencji też nie ma dostatecznie zarysowanych podstaw prawnych dla rozstrzygnięcia ewentualnych roszczeń państw znajdujących swą podstawę w nadmiernych cenach towarów w handlu zagranicznym. Podstawy te jednak można byłoby rekonstruować odwołując się do konstrukcji zakazu nadużycia siły gospodarczej. Projektując zatem regionalne umowy poświęcone zagadnieniu cen w międzynarodowych stosunkach gospodarczych (umowy inte-

gracyjne), nowe umowy surowcowe lub umowy w ramach GATT, należałoby wziąć pod uwagę talkie pojęcia jak „rozsądna, cena” lub „rozsądny zysk”, które mogłyby posłużyć dla wysiłków przeciwstawienia się wzrostowi cen. Należałoby wykorzystać dobrze sprawdzone mechanizmy prawnie zapobiegania obniżaniu cen, jak na przykład te, które służyły zapobieganiu diuimpingu. Należałoby wreszcie stworzyć zasady dostosowywania cen do rewaluacji i dewaluacji (w obecnych (warunkach klauzule ochronne noszą bowiem charakter jedyne go zabezpieczenia). Umowa lub umowy międzynarodowe powinny również opracować system rozstrzygania sporów międzynarodowych dotyczących cen, uwzględniając także inne środki rozstrzygania tych sporów poza międzynarodowym arbitrażem handlowym i postępowaniem pojednawczym. Przeświadczenie o celowości opracowania takiej umowy lub umów międzynarodowych można bowiem uzasadnić ogólną prawidłowością, iż po to, aby przeciwstawić się dezorganizacji rynku międzynarodowego konieczne jest uwzględnienie czynnika planowości, który zapewnić może norma międzynarodowego prawa gospodarczego.

LES PRIX — PERSPECTIVE DANS L'OPTIQUE DU DROIT INTERNATIONAL

Résumé

Selon la conception classique, les bases légales fondamentales de rétablissement des prix dans le trafic économique international sont déterminées par le principe de l'autonomie de la volonté des parties du contrat. Conformément à ce principe, les prix sont le résultat de la libre expression de la volonté des parties du contrat dont les directives résultent de la loi classique de l'offre et de la demande. L'établissement définitif du prix subit l'influence des changements financiers, aussi les parties du contrat s'efforcent-elles de se protéger du nominalisme dans les cas de revaluation ou de dévaluation de la monnaie en appliquant des clauses protectrices. Les règles de droit international privé règlent ces conséquences civiles de l'autonomie de la volonté dans le domaine des prix dans le trafic économique international. Il n'y a toutefois pas beaucoup de règles de fond et de conflit qui soient uniformisées à l'échelon international. C'est la raison pour laquelle les règles de conflit nationales ont une grande importance lors de la solution des conflits. Les groupes de règles citées ci-dessus n'empêchent pas l'augmentation des prix dans le trafic économique international et ne contiennent pas non plus les principes de l'établissement de ces prix, qui garantissent les intérêts des deux parties. C'est pourquoi la question des prix est devenue l'objet de la réglementation d'accords internationaux à caractère public.

Parmi les accords internationaux un rôle important est joué par l'arrangement concernant les taxes douanières et le commerce, l'arrangement qui ne fait qu'effleurer le problème des prix dans le trafic économique international. En revanche il s'oppose formellement au dumping, c'est à dire à la vente à des prix inférieurs à la valeur. Le problème des prix a été résolu selon un modèle différent dans les accords internationaux sur les matières premières. On y a créé les conditions de stabilisation des prix en fixant les limites de la variation des prix. Dans les accords internationaux d'intégration, on s'opposait d'une part à la vente à des prix inférieurs à la valeur et d'autre part à l'établissement artificiel de prix élevés résultant d'une entente entre les producteurs. Une exception à ce modèle est constituée par les solutions adoptées par le C.A.E.M. qui se caractérisaient par l'adoption d'une base de prix indépen-

dante du marché mondial et valable pour une période de cinq ans. Dans la nouvelle réglementation, on a laissé de côté la tendance à une base de prix indépendante et on fixe ces prix pour une période d'un an sur la base des prix mondiaux.

L'auteur commente également la réglementation publique des prix des transports internationaux. Dans le transport ferroviaire on note l'adoption de tarifs uniformes, dans le transport aérien le rôle décisif dans l'établissement des prix est joué par l'IATA ainsi que par les accords internationaux. Il est également à noter que la question du montant des frets maritimes est solutionnée dans la convention concernant le code de procédure des conférences de lignes adoptée en 1974.

Pour terminer l'auteur montre que les accords internationaux n'ont jusqu'à présent pas résolu cette question de manière satisfaisante. Les contrats sur les matières premières devraient tendre à empêcher l'augmentation des prix de matières premières données en instituant des mécanismes d'entente entre importeurs, exporteurs et producteurs. Des contrats accessoires devraient être passés lorsque les prix d'une matière première donnée résultent de l'entente entre producteurs ou exporteurs. Dans ce contexte, le code des conférences maritimes n'est qu'une demi-mesure pour la réglementation du montant des frets car il prend insuffisamment en considération les intérêts des états. Il faudrait perfectionner le système de solutionnement des conflits internationaux sur les prix qui dernièrement a été développé, dans certains accords, sous formes de mesures administratives de solutionnements des conflits internationaux et de conciliation internationale. Il faut empêcher l'augmentation des prix par l'adoption de la construction juridique de l'interdiction de l'abus de droit. La base de la détermination de la violation du droit dans ce domaine devrait être constituée par la notion de prix raisonnable qui excluerait la possibilité d'un bénéfice trop élevé (il faut noter qu'on entend par là un bénéfice supérieur par exemple à 10%).