

MAREK MAKIEŁA

## PRAWNO-ORGANIZACYJNE I EKONOMICZNE FORMY POWIĄZAŃ PRZEMYSŁU Z HANDELEM ZAGRANICZNYM

Powiązania przemysłu z handlem zagranicznym występują na płaszczyźnie prawno-organizacyjnej i ekonomicznej. Powiązania ekonomiczne powinny stwarzać warunki, w których zarówno producent, eksporter jak i importer zainteresowani są równocześnie w realizacji celów ekonomicznych, zgodnych z wytycznymi planu centralnego. Natomiast powiązania prawno-organizacyjne powinny zapewnić elastyczność metod działania na rynkach światowych oraz dostosować organizację współpracy na odcinku przemysł — handel zagraniczny do specyfiki poszczególnych branż.

### I. PODSTAWY PRAWNE POWIĄZAŃ PRZEMYSŁU Z HANDELEM ZAGRANICZNYM

Podstawowym środkiem regulowania powiązań między przemysłem a handlem zagranicznym do 1960 r. był Narodowy Plan Gospodarczy i wynikające z niego zadania. Przy negocjowaniu rachunku ekonomicznego oraz analizy ekonomicznej zasadniczą rolę odgrywał nakaz administracyjny. Podejmowane środki prawno-organizacyjne nie mogły spowodować znaczniejszej poprawy tych powiązań<sup>1</sup>, z powodu braku odrębnych aktów prawnych regulujących tę dziedzinę. Dopiero uchwalony przez sejm w dniu 23 IV 1965 r. i obowiązujący od 1 I 1966 r. Kodeks Cywilny nakłada obowiązek współdziałania między jednostkami gospodarki uspołecznionej. Art. 386 k.c. postanawia, że „jednostki gospodarki uspołecznionej powinny ze sobą współdziałać zarówno przy zawieraniu umów jak i przy ich wykonywaniu, mając na względzie obowiązki wynikające z narodowych pla-

<sup>1</sup> Uchwała nr 128 Rady Ministrów z 18 IV 1958 r. (nie publikowana) w sprawie zmian struktury organizacyjnej państwowego przemysłu kluczowego, jak i uchwała nr 214 KERM z 22 V 1959 r. w sprawie zasad organizacji aparatu handlu zagranicznego (nie publikowana) regulują stosunki między przemysłem a handlem zagranicznym w sposób bardzo ogólny.

nów gospodarczych, ekonomiczność produkcji i obrotu oraz zabezpieczenie gospodarki narodowej przed stratami" <sup>2</sup>.

Ważnym zagadnieniem w stosunkach między przedsiębiorstwami przemysłowymi a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego jest system powiązań umownych, który jest oparty na przepisach ogólnych regulujących stosunki między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a wszystkimi jednostkami gospodarczymi dostarczającymi lub odbierającymi towar <sup>3</sup>.

Jako podstawa do zawierania umów wydawane są przez odpowiednich ministrów w drodze porozumień zainteresowanych stron tzw. regulaminy pracy. Przybierają one czasami formę porozumień ramowych lub umów generalnych, mają charakter względnie obowiązujący. Na podstawie ogólnie obowiązujących aktów prawnych wydane są ogólne i branżowe przepisy regulujące stosunki między sprzedawcami a nabywcami. I tak wydane są odrębne przepisy prawne, które regulują współpracę między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego i producentami w zakresie dostaw maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów na eksport<sup>4</sup>. Podobnie przepisy prawne regulują zagadnienie współpracy w zakresie dostaw importowych <sup>5</sup>.

Jak więc widzimy od strony przepisów prawnych istnieją warunki do prawidłowego rozwoju stosunków między handlem zagranicznym a przemysłem. Zapewnienie jednak lepszej współpracy handlu zagranicznego z przemysłem wymagało podjęcia odpowiednich rozwiązań organizacyj-

<sup>2</sup> Kodeks Cywilny, Zobowiązania, art. 386. Warszawa 1968, s. 90.

<sup>3</sup> Funkcjonowanie systemu powiązań umownych oparte jest na podstawach dekretu z 29 X 1952 r. o gospodarowaniu w obrocie towarowym i zaopatrzeniu. (Dz. U. nr 44 poz. 301), dekretu z 16 I 1956 r. o umowach dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. nr 16 poz. 87) oraz ustawy z 28 XII 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dz. U. 1958 nr 3 poz. 7) uzupełnione kolejnymi aktami prawnymi (Rozp. Rady Ministrów z 13 I 1958 r.; Dz. U. nr 6; Rozp. Rady Ministrów z 15 III 1959 r., Dz. U. nr 24 poz. 151). Na podstawie dekretu o umowach dostawy z 1956 r. wydane są ponadto ogólne warunki umów sprzedaży i dostaw regulujące wyłącznie dostawy eksportowe i importowe (Zarządzenie nr 64 przewodniczącego Komisji Planowania z 13 II 1967 r. — Monitor Polski nr 12/1967).

<sup>4</sup> Okólnik nr 10 Ministra Handlu Zagranicznego i Ministra Przemysłu Ciężkiego z 23 X 1961 r. w sprawie trybu zamawiania materiałów ofertowych i przetargowych; Okólnik nr 1 Ministra Handlu Zagranicznego z 22 I 1962 r. w sprawie obsługi technicznej eksportowanych maszyn i urządzeń (Dz. Urz. MHZ nr 3 poz. 17).

<sup>5</sup> Najbardziej kompetentne jest zarządzenie nr 75 Ministra Handlu Zagranicznego z 13 XI 1962 r. w sprawie importu kooperacyjnego dla produkcji eksportowej i importu materiałów dla nadplanowej produkcji eksportowej maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów (Dz. Urz. MHZ nr 20 poz. 175) oraz zarządzenie nr 88 Prezesa Rady Ministrów z 26 VI 1963 r. w sprawie wyeliminowania zbędnego importu przemysłowego (Monitor Polski nr 55 poz. 276).

nych. Znalazło to wyraz w dostosowywaniu kompetencji jednostek handlu zagranicznego do układu branż produkcyjnych, organizowaniu obsługi technicznej na nowych zasadach, wykrystalizowaniu instytucji generalnych dostawców kompletnych obiektów na eksport, organizowaniu współdziałających z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego komórek ofertowo-akwizycyjnych oraz współdziałaniu w ramach komitetów branżowych.

## II. ORGANIZACYJNE FORMY POWIĄZAŃ PRZEMYSŁU Z HANDELEM ZAGRANICZNYM

Prace nad doskonaleniem podziału kompetencji branżowych między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego mające na celu doprowadzenie do układu, w którym zjednoczenie współpracowałyby z możliwie najmniejszą liczbą przedsiębiorstw handlu zagranicznego i ich biur branżowych, są prowadzone od kilku lat. O treści dokonywanych zmian decydował dotychczas układ organizacyjny przemysłu a nie potrzeby działalności handlowej na zewnątrz. Z istotnych przesunięć przeprowadzono przed 4 laty zmiany w zakresie kompetencji przedsiębiorstw handlu zagranicznego eksportujących i importujących wyroby typu inwestycyjnego. W 1968 r. podjęto decyzje dotyczące uporządkowania kompetencji branżowych przedsiębiorstw zajmujących się obrotem artykułami rolno-spożywczymi i towarami rynkowymi. Od 1967 r. w wyniku szeregu uchwał i zarządzeń<sup>6</sup> wielu jednostek przemysłowych zawarło z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego porozumienia w sprawie obsługi technicznej eksportowanych maszyn i urządzeń, kompletnych obiektów, linii technologicznych oraz artykułów trwałej konsumpcji. Dla wykonania czynności przewidzianych porozumieniami w jednostkach przemysłowych zostały utworzone służby, które opracowują instrukcje montażu, konserwacji, obsługi i wymiany części przy remontach bieżących, średnich i kapitalnych, utrzymują na rynkach zagranicznych stacje obsługi i składy części zamiennych, wysyłają ekipy montażowe, instruktorskie i naprawcze.

W miarę przygotowywania się przez przemysł do wykonywania tych zadań następuje zawieranie nowych porozumień lub rozszerzenie dotychczasowych. Powstały już warunki do organizowania na podobnych zasadach obsługi takich asortymentów nieinwestycyjnych, jak: barwniki, farby, lakiery, przy sprzedaży których zasadniczą rolę gra przeprowadzanie prób u kontrahenta, instruktaż użycia itp.

Poważnym krokiem naprzód było utworzenie instytucji generalnych

<sup>6</sup> Uchwała KERM nr 91/65 z 21 IV 1965, zarządzenie MHZ nr 65 z 1 IV 1966, zarządzenie Prezesa Rady Ministrów nr 65.

dostawców kompletnych obiektów na eksport. Niektóre przedsiębiorstwa tego typu zaczynają przechodzić na wyższą formę współpracy, przyjmując w całości realizację kontraktów na kompletne obiekty, dysponując przy tym kwotami dewizowymi przewidzianymi na koszty ich wykonania. Dotychczasowa praktyka wykazała, że niekiedy przedsiębiorstwa handlu zagranicznego nie przekazują generalnym dostawcom całości środków dewizowych i pełnych uprawnień dysponowania nimi. Powoduje to dublowanie czynności rozliczeniowych, a w konsekwencji zdejmuje z generalnych dostawców odpowiedzialność za gospodarowanie środkami dewizowymi. Inną formą współpracy są komórki ofertowo-akwizycyjne przemysłu, których zadaniem jest współpraca z branżowymi służbami handlowymi przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Działalność ich polega na przygotowaniu materiałów reklamowych, katalogów, opracowanie materiałów ofertowych i kalkulacji, współudział w badaniach rynków i prowadzeniu akwizycji, organizowaniu wykonywania kontraktów i likwidacji ewentualnych reklamacji. Komórki te są obecnie zorganizowane tylko w przedsiębiorstwach specjalizujących się w eksporcie oraz w zjednoczeniach reprezentujących specjalizujące się branże.

Obecnie najdokładniej opracowaną formą organizacyjną współpracy przemysł — handel zagraniczny są branżowe komitety doradcze<sup>7</sup>. W swoim założeniu są one organami opiniodawczo-doradczymi w stosunku do zjednoczeń prowadzących lub właściwych branżowo zjednoczeń przemysłu i przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Ocena ich pracy i spełnianej przez nie roli nie jest jednoznaczna. Dziesięcioletni okres ich działalności potwierdził celowość decyzji ich powołania. Stanowią instrument służący pogłębieniu współpracy między handlem zagranicznym a przemysłem w zakresie tworzenia i realizacji wspólnych programów rozwoju produkcji i handlu zagranicznego w poszczególnych branżach.

Działalność komitetów znacznie wzrosła w ostatnich latach w wyniku wydanych aktów prawnych. Pozytywne efekty działalności widoczne są między innymi w pogłębieniu specjalizacji branżowej, zwiększeniu operatywności działania oraz lepszej koordynacji i kontroli współpracy z przemysłem. Zajmują się one obecnie w znacznie mniejszym stopniu omawianiem bieżących spraw z zakresu współpracy, a podejmują zagadnienia kompleksowe, np. decyzje inwestycyjne z punktu widzenia eksportu.

Dużą rolę w organizacji współpracy handlu zagranicznego z przemysłem odgrywa Polska Izba Handlu Zagranicznego (PIHZ), która koordynuje działalność resortu handlu zagranicznego w zakresie aktywizacji eks-

<sup>7</sup> Zarządzenie Prezesa RM w sprawie zakresu i trybu działania branżowych komitetów doradczych przy przedsiębiorstwach handlu zagranicznego. Monitor Polski 11/1963.

portu. Podobną rolę odgrywa instytucja pełnomocników i delegatów przedsiębiorstw handlu zagranicznego, która obejmuje swą działalnością zakłady eksportowe w terenie współpracujące z ich jednostką macierzystą. Pełnomocnicy koordynują całokształt współpracy z zakładami wydzielonymi w danej branży produkcyjnej.

Dotychczas omawiane decyzje organizacyjne odnosiły się do współpracy handlu zagranicznego z przemysłem w układzie przedsiębiorstwo produkcyjne — centrala handlu zagranicznego. W połowie 1964 r. podjęto decyzje<sup>8</sup>, które zainicjowały proces decentralizacji handlu zagranicznego. Tytułem eksperymentu postanowiono zbadać możliwości prowadzenia handlu zagranicznego przez przedsiębiorstwa przemysłowe. Praktyka wykazała, że obawy co do skuteczności i celowości takich rozwiązań zostały rozwiane. W tym celu wybrano zakłady, których produkcja eksportowa stanowi poważny procent produkcji globalnej, oraz których wyroby są dobrej jakości i reputacji na rynku międzynarodowym.

Zakłady z uprawnieniami w dziedzinie handlu zagranicznego można podzielić na dwie grupy:

1) Zakłady produkcyjne z uprawnieniami tylko w zakresie działalności eksportowej — Befama w Bielsku Białej, Rafamet w Kuźni Raciborskiej, a także inne przedsiębiorstwa jak np. Dom Techniczno-Handlowy Unitech w Warszawie.

2) Zakłady Przemysłu Metalowego H. Cegielski w Poznaniu z szerszymi uprawnieniami, jak akwizycja i sprzedaż za granicę siłowni, zespołów i ich części oraz silników okrętowych wytwarzanych zarówno przez Zakłady jak i kooperantów w kraju i za granicą, prowadzenie obsługi technicznej siłowni i silników za granicą, dokonywanie importu kooperacyjnego. Zakłady posiadają zatem prawa i obowiązki przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Na podobnych zasadach uprawnienia do prowadzenia handlu zagranicznego otrzymały zakłady Elwro we Wrocławiu i Budimex — przedsiębiorstwo handlu zagranicznego należące do resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych.

Oprócz wymienionych zakładów usprawnienia otrzymały niektóre zjednoczenia (Zjednoczenie Gospodarki Rybnej i Przemysłu Motoryzacyjnego), a także przedsiębiorstwa handlowe innych resortów i spółdzielczości. Doświadczalnie stosuje się formę polegającą na tym, że niektóre jednostki przemysłu pracują bezpośrednio z klientami zagranicznymi prowadząc transakcje dewizowe w imieniu i na rachunek właściwych branżowo przed-

<sup>8</sup> Zarządzenie Ministra Handlu Zagranicznego nr 64 i 65 z 22 VI 1963 r. (Dz. Urz. MHZ nr 16 z 10 VII 1964 r.); zarządzenie Ministra Handlu Zagranicznego z 27 V 1965 r. (Dz. Urz. MHZ nr 13 z 19 VI 1965) i Zarządzenie nr 63 z 22 VI 1964 r. (Dz. Urzędowy MHZ nr 16 z 10 VI 1964).

siębiorstw handlu zagranicznego, z którymi zawierają odpowiednie porozumienia. Na zasadzie takiej działa już w eksporcie części zamiennych do maszyn budowlanych we współpracy z Polimexem przedsiębiorstwo Peczezam w Warszawie.

Zadania w dziedzinie handlu zagranicznego wypełniają te przedsiębiorstwa przez biura eksportu, które mają uprawnienia zakładów na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym. Z jednej strony posiadają one prawa i obowiązki przedsiębiorstw handlu zagranicznego, z drugiej prowadzą swą działalność w ramach zadań planowych, wydzielonych im z planów macierzystych central handlu zagranicznego, z którymi są powiązane w zakresie obrotów towarowych i płatniczych z zagranicą (poza HCP, które stanowią mikrocentrale handlu zagranicznego). Eksperyment powołania biur handlu zagranicznego w zakładach produkcyjnych przyniósł pozytywne wyniki, a mianowicie: 1) znacznie skrócił cykl trwania formalności transakcyjnych, 2) umożliwił bieżące rozeznanie w zakresie popytu na rynku zagranicznym na towary produkowane przez te przedsiębiorstwa, dostosowując jednocześnie w sposób bardziej operatywny plan produkcji do aktualnego zapotrzebowania, 3) nastąpił wzrost cen transakcyjnych i opłacalności dewizowej, 4) obniżone zostały koszty sprzedaży wyrażające się w niskiej marży.

Pewnym minusem w bezpośredniej działalności eksportowej biur jest mało dokładne określenie powiązań prawno-organizacyjnych z odpowiednimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego i ekonomicznych z samym przedsiębiorstwem. Wynika to z braku własnej oryginalnej koncepcji organizacyjnej w zakresie powiązania mechanizmu administracyjnego fabryki z zadaniami biura eksportu w jedną organiczną całość w ramach określonego układu ekonomicznego. Należy jednak zaznaczyć, że wprowadzenie mechanizmu ekonomicznego między macierzystym przedsiębiorstwem produkcyjnym a biurem eksportu jest możliwe wówczas, gdy opracowany zostanie nowy mechanizm wiążący w sposób automatyczny ceny-koszty-płace i bodźce przy zastosowaniu realnych kursów walutowych i przeliczników. Rozwiązania wymagają także takie sprawy, jak zapewnienie kadry fachowców i bazy technicznej dla prowadzenia działalności handlowej.

### III. EKONOMICZNE FORMY POWIĄZAŃ PRZEMYSŁU Z HANDLEM ZAGRANICZNYM

Dotychczas omawiane decyzje prawno-organizacyjne, odnoszące się do współpracy handlu zagranicznego z przemysłem, miały na celu zagwarantowanie sprawnej realizacji obrotu zagranicznego. Wszystkie one były dokonywane w ramach istniejącego systemu ekonomicznego. Jednakże możliwości poprawy efektywności wymiany na podstawie powiązań prawno-

organizacyjnych są ograniczone. Dlatego też od kilku lat prowadzone są prace nad stworzeniem nowych powiązań ekonomicznych między jednostkami przemysłu i handlu zagranicznego.

Ekonomiczne formy powiązań jednostek przemysłu z handlem zagranicznym zostały wypracowane w Instytucie Badań Koniunktur i Cen przy Ministerstwie Handlu Zagranicznego (MHZ) w oparciu o metody optymalizacji produkcji i handlu zagranicznego: Uogólniając, ekonomiczne formy powiązań polegają na zastąpieniu rachunku kalkulacyjnego rachunkiem księgowym przy zachowaniu bodźców ekonomicznych, przy czym rozwój metod rozrachunku zmierza do integracji wyników uzyskanych w handlu zagranicznym z wynikami osiągniętymi w produkcji na potrzeby krajowe, oraz w kierunku włączenia do rozliczeń rachunku efektywności inwestycji. Powiązania przemysłu z handlem zagranicznym mogą być dwojakiego rodzaju: 1) przedsiębiorstwo handlu zagranicznego (biuro branżowe) — zjednoczenie przemysłowe, 2) przedsiębiorstwo handlu zagranicznego (biuro branżowe) — przedsiębiorstwo przemysłowe. W pierwszym przypadku decyzje w zakresie produkcji i obrotów podejmowane są na szczeblu zjednoczenia (w uzgodnieniu z phz), które rozdziela zadania produkcyjne i zyski. W drugim przypadku powyższe decyzje podejmowane są w przedsiębiorstwie. Wybór jednej czy drugiej formy zależy od obiektywnie istniejących możliwości kształtowania struktury towarowej i polityki inwestycyjnej, udziału produkcji eksportowej w całości produkcji oraz możliwości ponoszenia ryzyka związanego z wahaniami cen na rynku światowym.

Ekonomiczne formy powiązań sprowadzają się do dwóch zasadniczych eksperymentów: 1) typu Ciech-Polfa, 2) przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie („Klub eksporterów”).

ad 1) Eksperymentowany od 1967 r. system powiązań przemysł — handel zagraniczny w Zjednoczeniu Przemysłu Farmaceutycznego Polfa polega na jednolitym rachunku bilansowym, obejmującym całokształt działalności Zjednoczenia, a więc produkcję, zbył krajowy i eksport i wprowadzeniu ostatecznego wyniku działalności w formie zysku bilansowego. Powstający w produkcji zysk jest zintegrowany z zyskiem uzyskiwanym na sprzedaży i koresponduje z innymi składnikami bilansu. Przy sprzedaży krajowej zysk jest ujęty w cenie fabrycznej, natomiast przy eksporcie powstaje dodatkowy zysk, który po uwzględnieniu podatku kursowego i zatrzymaniu ustalonej części, przedsiębiorstwo przekazuje zjednoczeniu. Mechanizm ten jest oparty na skorygowanych cenach fabrycznych uwzględniających narzut surowcowy oraz na zweryfikowanych kursach walutowych przeliczeniowych. Saldo dewizowe między eksportem a importem (tylko import kooperacyjny) ma charakter dyrektywny i wpłata zysku z tych operacji do budżetu jest wiążąca. Minusem tego modelu powiązań

ekonomicznych jest niemożność zintegrowania bodźców ekonomicznych wobec rozdzielenia zysków z produkcji i handlu zagranicznego. Zysk krajowy (zawarty w cenie fabrycznej) jest jakby z góry założony, podczas gdy zysk zagraniczny jest wielkością wynikową zależną od uzyskiwanej ceny zagranicznej<sup>9</sup>.

Nowy system zarządzania przyjęty w Polsce został już szczegółowo opisany<sup>10</sup>. Należy jedynie uwypuklić najważniejsze jego elementy:

a) Saldo dewizowe stanowi dyrektywę zarówno dla Polfy jak i Biura Leków w Centrali Handu Zagranicznego Ciech. Rozszerza to znacznie pole manewru ekonomicznego. Polfa może korzystać z części nadwyżki salda dewizowego z przeznaczeniem na ponadplanowy import.

b) Ustalono kalkulacyjne ceny surowców i materiałów importowych oraz produktów eksportowych w oparciu o ceny rynku światowego. Są to średnie ceny dewizowe, przeliczone na złote przy zastosowaniu różnych mnożników w zależności od kierunków geograficznych.

c) Wynik finansowy handlu zagranicznego stanowi ważny wskaźnik w rozrachunku gospodarczym Zjednoczenia. Łączny wynik działalności eksportowej i importowej podlega podziałowi po połowie między budżet i jednostki eksperymentujące (Biuro Leków otrzymuje 1% na nagrody dla pracowników centrali i wydatki związane z aktywizacją, a 49% otrzymuje Polfa jako „zysk zagraniczny”, z czego 4% przeznacza na nagrody dla swoich pracowników). Eksperyment Ciech - Polfa stworzył warunki dla bezpośredniej ekonomicznej konfrontacji zjednoczenia z sytuacją na rynkach zagranicznych. Wykorzystano zasady eksperymentu do osiągnięcia maksymalnej efektywności handlu wyrobami farmaceutycznymi. W przyjętej koncepcji „zysk zagraniczny” potraktowano jako podstawowe źródło tworzenia funduszy zjednoczenia, co ma dla niego duże znaczenie. Tak oto w ujęciu syntetycznym, uwzględniającym najważniejsze tylko zasady, kształtuje się eksperyment powiązań przemysł - handel zagraniczny. Według powszechnej opinii został on uznany za udany system powiązań, mający jednak pewne mankamenty<sup>11</sup>. Generalnie model ten jest odpowiedni dla producentów wyrobów przetworzonych, których eksport stanowi niezbyt wielki udział w całości ich produkcji. Na podobnych zasadach jak w Polsce funkcjonuje eksperyment w Zjednoczeniu Przemysłu Motoryzacyjnego.

<sup>9</sup> Bardzo trafną terminologią „zysku zagranicznego” i „zysku krajowego” posługuje się Adam Lipowski w artykule *Współzależność zadań i bodźców w eksperymentalnym systemie zarządzania*, *Ekonomista* 1968, nr 3, s. 677 - 709.

<sup>10</sup> J.Głowacki, W. Trzeciakowski, *Zysk jako kryterium wyboru ekonomicznego w produkcji eksportowej*. *Gospodarka Planowa* 1966, nr 11, s. 35 - 39.

<sup>11</sup> Wykazuje to — może zbyt jaskrawo — Z. Zdyb w artykule *Polfa — blaski i cienie*. *Życie Gospodarcze* 1968, nr 39, s. 4.

ad 2) Celem realizacji selektywnego rozwoju eksportu wytypowanych branż dla osiągnięcia struktury eksportu zaplanowanej na następny okres pięcioletni Rada Ministrów powzięła dwie uchwały<sup>12</sup> tworzące i wyodrębniające tzw. „Klub Eksporterów”<sup>13</sup>. Ten model powiązań nadaje się tylko dla przedsiębiorstw o znacznym udziale eksportu w całości produkcji. Zysk z produkcji jest zintegrowany z zyskiem z handlu zagranicznego, co umożliwia integrację bodźców ekonomicznych. Cena zbytu zarówno na kraj, jak i zagranicę jest skorelowana z poziomem cen światowych. Mechanizm ten może być korygowany podatkiem dochodowym, który jest odpowiednikiem podatku kursowego i wpłaty z zysku do budżetu w modelu Ciech - - Polfa. Stawka podatku jest progresywna przy równoczesnym zapewnieniu minimalnej kwoty wpłaty z tytułu zysków do budżetu.

Przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji eksportowej podzielono na trzy grupy:

a) przedsiębiorstwa w których udział produkcji eksportowej w produkcji towarowej aktualnie przewyższa 50%,

b) przedsiębiorstwa, które już podpisały umowy wieloletnie i zamierzają do roku 1970 osiągnąć co najmniej 50% udziału produkcji eksportowej w produkcji towarowej,

c) przedsiębiorstwa, które nie przewidują tak wysokiego % produkcji eksportowej, ale ze względu na ważność produkowanych asortymentów, wielkość eksportu, kierunki geograficzne itp. powinny specjalizować się w produkcji eksportowej.

Do wyliczenia wskaźnika procentowego udziału eksportu w produkcji towarowej przyjmuje się produkcję na eksport bezpośredni i pośredni<sup>14</sup>. Jak widać do „Klubu Eksporterów” mogą wejść przedsiębiorstwa bardzo zróżnicowane, bo warunki zaliczania też są bardzo szerokie. Przedsiębiorstwo nabywa jednak uprawnień przysługujących „Klubowi Eksporterów” dopiero po zawarciu umów długoterminowych na produkcję eksportową z centralami handlu zagranicznego. Zasady zawierania umów długoterminowych przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia produkcyjne na eksport

<sup>12</sup> Uchwała nr 125/68 Rady Ministrów z 26 IV 1968 r. w sprawie przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie (nie publikowana) oraz uchwała nr 124/68 RM z tej samej daty w sprawie zasad zawierania umów wieloletnich na dostawy eksportowe pomiędzy przedsiębiorstwami handlu zagranicznego.

<sup>13</sup> Termin „Klub Eksporterów” nie występuje w uchwałach. Został on jednak przyjęty i zaakceptowany w wydawnictwach naukowo-ekonomicznych mimo, że powstał samorzutnie i na początku używany był tylko w prasie codziennej bez jakiegokolwiek akceptacji fachowców.

<sup>14</sup> Pod pojęciem eksportu pośredniego należy rozumieć tylko te dostawy zespołów, elementów i części maszyn oraz innych wyrobów, które wykonywane są dla określonych odbiorców według sformułowanych przez nich odrębnych warunków technicznych z przeznaczeniem do określonych wyrobów finalnych na eksport.

a centralami handlu zagranicznego, sformułowane zostały we wspomnianej wyżej uchwale.

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zostały zobowiązane do pomocy przedsiębiorstwom-eksporterom w dziedzinie zaopatrzenia materiałowego, oraz do zapewnienia opakowań, a przede wszystkim do zabezpieczenia priorytetu dostaw z zakładów kooperujących z eksporterami. W uchwale dobitnie podkreśla się, że zmian w umowach nie może dokonywać jednostka narzędna, a jedynie Komisja Arbitrażowa. Zmusza to do realnego planowania i daje możliwości do zacieśnionej współpracy przemysłu i handlu w ramach wspólnego interesu. Przedsiębiorstwa przemysłowe tracą jednak przysługujące im przywileje, jeżeli w ciągu 2 kolejnych lat nie wykonują zadań wynikających z podpisanych umów wieloletnich.

Opisany wyżej model wydaje się — z ekonomicznego punktu widzenia — najbardziej prawidłowy. Mankamentem jego jest to, że ogranicza on ilość przedsiębiorstw, które mogą być przyjęte do „Klubu”. Wydaje się, że możliwości rozszerzenia tego modelu są realne i powinny być brane pod uwagę w polityce specjalizacji i koncentracji produkcji eksportowej. Ponadto w modelu tym istnieje możliwość bezpośredniego przenoszenia wahań koniunkturalnych na przedsiębiorstwo produkcyjne. Dlatego model ten może być zastosowany głównie do producentów towarów o wysokim stopniu przetworzenia (np. przemysł maszynowy).

#### IV. TENDENCJE W ORGANIZACJI WSPÓLPRACY HANDLU ZAGRANICZNEGO Z PRZEMYSŁEM

Jako podstawę wszystkich już wprowadzonych zmian jak i obecnie opracowywanych przyjęto zasadę, że aparat handlu zagranicznego nie może być ani rozproszony ani osłabiony. Również nie może być osłabiona centralna dyspozycja w zakresie planu towarowego i płatniczego, gospodarki dewizowej, polityki handlowej, regulowania obrotów z poszczególnymi rynkami. Jednocześnie jako założenie przyjęto możliwe ograniczenie wskaźników dyrektywnych, tam gdzie to jest możliwe i działanie zamiast metodami administracyjnymi, metodami ekonomicznymi. Ponadto za stałą cechę systemu organizacji handlu zagranicznego uznano elastyczność, tj. stosowanie wielu wariantów rozwiązań celem dostosowania ich do rodzaju towarów, zwyczajów branżowych oraz warunków organizacyjnych aparatu krajowego.

Analizując nowe formy powiązań handlu zagranicznego z przemysłem z punktu widzenia prawnego-organizacyjnego — nasuwa się szereg sugestii. Rozważa się obecnie problem dalszego przenoszenia do przemysłu uprawnień do prowadzenia działalności handlu zagranicznego, przeważa jednak pogląd, że uprawnienia takie mogą otrzymać tylko zjednoczenia

a nie pojedyncze przedsiębiorstwa. W zasadzie jednak sieć jednostek prowadzących obroty z zagranicą składać się będzie z wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, bowiem rozpraszanie aparatu handlu zagranicznego nie jest celowe.

Warunki, na jakich będą działać przedsiębiorstwa handlu zagranicznego powinny zależeć od rodzajów towarów występujących w ich obrotach. I tak do sprzedaży artykułów masowych, jednorodnych, seryjnych oraz artykułów rynkowych najbardziej właściwą formą są duże wyspecjalizowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, które działają na rachunek własny, zakupując w przemyśle towary odpowiadające tendencjom, potrzebom i gustom kontrahentów. Przedsiębiorstwa te biorą tym samym na siebie odpowiedzialność za zamawianie takich a nie innych towarów w przemyśle, a przemysł z kolei musi się podporządkować w produkcji wiodącej roli eksportera.

Przy sprzedaży towarów technicznie skomplikowanych, w których dominują cechy indywidualnego wykonania, rola przedsiębiorstw handlu zagranicznego powinna się koncentrować na penetracji rynków zbytu lub zakupu, wynajdywaniu odbiorców lub dostawców oraz precyzowaniu warunków kontraktów i przeprowadzania rozliczeń dewizowych. Przemysł natomiast powinien przeprowadzać transakcje na rachunek własny, decydując o możliwościach i kosztach negocjowania o eksporcie towarów lub przy imporcie o celowości zakupu, z punktu widzenia zastosowania i ceny nabycia danego towaru.

Dla lepszego powiązania działalności handlu zagranicznego i krajowych producentów, w niektórych przypadkach obecne państwowe przedsiębiorstwa handlu zagranicznego będą przekształcone w spółki. Wspólnikami byłyby w nich zjednoczenia lub inne organizacje producentów lub kontrahentów krajowych<sup>15</sup>. Najbardziej zaawansowane są prace dotyczące Ciechu.

Nie można również pominąć dotychczasowego modelu funkcjonowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego z uwzględnieniem niezbędnych korektur. Wydane dotychczas akty normatywne dopuszczają możliwość kontaktów przemysł-handel zagraniczny tylko w formie prawnej umów sprzedaży we własnym imieniu i na własny rachunek. W świetle obowiązujących przepisów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego nie mogą w umowach o dostawę towarów stosować takich form jak agencja, komis, zlecenie. Wysuwane propozycje mają charakter bardzo ogólny, przy czym istnieją zasadnicze trudności w wyborze odpowiednich form w określo-

<sup>15</sup> System spółek akcyjnych wprowadzono już w Czechosłowacji. Powstały one na zasadach parytetowych, gdzie wspólnikami są w 50% akcji przedsiębiorstwa przemysłowe, w 40% centrale handlu zagranicznego i w 10% banki.

nych dziedzinach. Rozważane są doświadczenia uzyskane na tym polu przez inne kraje socjalistyczne. I tak forma agencyjna sprowadzałaby się do działalności w imieniu i na rachunek komitenta w zamian za ustaloną prowizję. Forma agencyjna wydaje się celowa w obrocie samochodami, statkami i sprzętem inwestycyjnym. W formie komisowej przedsiębiorstwo handlu zagranicznego występowałoby jako komisant we własnym imieniu ale na rachunek komitenta (przedsiębiorstwa produkcyjnego), który limitowałby ceny sprzedaży. Tego rodzaju działalność powinna być stosowana w obrocie maszynami i urządzeniami oraz artykułami trwałego użytku. Rozwiązanie takie sprawia, że właścicielem towaru jest przez cały czas przedsiębiorstwo przemysłowe. Ono jest bezpośrednio zainteresowane sprzedażą swoich towarów i na jego rachunek odprowadzane są sumy dewizowe z działalności eksportowej<sup>16</sup>.

Reasumując panujące tendencje w organizacji współpracy handlu zagranicznego z przemysłem należy przyjąć, że w naszym modelu handlu zagranicznego będą występowały: 1) coraz bardziej usamodzielniane biura branżowe, zlokalizowane bądź w obrębie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, bądź też, w niektórych przypadkach, przy zrzeszeniach producentów (zjednoczeniach), 2) biura lub ekspozytury przedsiębiorstw handlu zagranicznego przy dużych zakładach produkcyjnych, 3) biura eksportowe zakładów produkcyjnych, pracujące w ramach dewizowych zadań i środków przedsiębiorstw handlu zagranicznego, 4) jednostki spoza resortu handlu zagranicznego, które otrzymały uprawnienia do bezpośredniego prowadzenia obrotów z zagranicą.

Głównymi przeszkodami we wprowadzeniu nowych rozwiązań organizacyjnych są, oprócz wspomnianych już norm prawnych, istniejący system ekonomiczny powiązań handel zagraniczny - przemysł.

Obecnie przedstawimy nowe tendencje w ekonomicznych powiązaniach między tymi dwoma działami. Jak wiemy w stadium ogólnospołecznej dyskusji jest nowy system finansowy, założeniem którego jest przekształcenie zagadnienia efektywności eksportu z rachunku pozabilansowego na rachunek bilansowy, aby sprzedaż towarów o wskaźnikach wynikowych niższych od poziomu przyjętych kursów przynosiła producentom dodatkowe zyski<sup>17</sup>. Będzie to możliwe po wprowadzeniu nowych kursów walut i oparciu na nich cen zbytu towarów importowanych i eksportowanych, a tym samym rozliczeń między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a przedsiębiorstwami produkcyjnymi. Wydaje się, że zamierzenia te idą

<sup>16</sup> Model ten został wprowadzony w gospodarce węgierskiej i z powodzeniem zdał egzamin. L. Osiatyński, *Węgierski system gospodarczy po dwóch latach reformy*. Handel Zagraniczny 1970, nr 4, s. 107 - 112.

<sup>17</sup> B. Wojciechowski, *Zmiany w systemie ekonomicznym polskiego handlu zagranicznego a integracja krajów RWPG*. Gospodarka Planowa 1969, nr 10 s. 4 -12.

w kierunku spełnienia się tych postulatów. Wskazuje na to uchwała nr 237/68 Rady Ministrów, która określa zasady tworzenia cen zaopatrzeniowo-inwestycyjnych (ceny zbytu towarów importowanych i eksportowanych).

Wprowadzenie nowych cen zbytu i kursów spowoduje, że producenci towarów przeznaczonych na eksport będą osiągać — obok zysków tkwiących w cenach fabrycznych — dodatkowe zyski lub ponosili straty. Przyjmuje się, że część dodatkowej akumulacji powstającej przy eksporcie towarów opłacalnych będzie ściągana przez budżet w formie podatku dochodowego, a straty powstałe na skutek konieczności eksportu towarów nieopłacalnych przy ustalonych kursach będą wyrównywane w formie subwencji. W zasadzie subwencje powinny być przydzielane tylko przejściowo, w przypadkach trudności uzyskania opłacalnych cen dewizowych na skutek niedostatecznego opanowania przez przemysł technologii produkcji nowych wyrobów lub na skutek przejściowych trudności wprowadzania towarów na rynki zagraniczne. Zasady przyznawania subwencji powinny być w pełni zintegrowane z zasadami planowania obrotów zagranicznych i stąd powinny one mieć charakter podmiotowy. Przyznawane powinny być zjednoczeniom dla umożliwienia im wykonania dewizowego planu eksportu i akumulacji. Przyznawanie subwencji zjednoczeniom, a nie przedsiębiorstwom tłumaczy się tym, że na szczeblu zjednoczeń istnieje większa możliwość kierowania poprawą struktury eksportu w myśl kryteriów opłacalności. Wzrost znaczenia wyników finansowych zjednoczeń spowoduje, że zjednoczenia będą zmuszone do prowadzenia w stosunku do przedsiębiorstw polityki zgodnej z potrzebami rachunku efektywności wymiany. Równoległe ze wzrostem znaczenia zjednoczeń i odpowiednio do podmiotowego charakteru subwencji, nastąpi zwiększenie odpowiedzialności producentów za wykonanie planu eksportu i jego efektywność.

W imporcie odpowiednikiem subwencji eksportowych są obciążenia importowe, które mogą mieć charakter obciążeń kursowych ceł lub podatków pośrednich. Narzędzia te powinny być stosowane w imporcie rynkowym, tj. w imporcie towarów przeznaczonych do bezpośredniej sprzedaży ludności. W zasadzie nie dotyczą one importu środków produkcji, tj. maszyn i materiałów.

Do nowych rozwiązań ekonomicznych można niewątpliwie zaliczyć projekt eksperymentalnego zarządzania w Zjednoczeniu Kopalnictwa Surowców Chemicznych. W modelu tym chodzi o zaintegrowanie zysku zagranicznego z zyskiem krajowym i o powiązanie systemu nagradzania z efektywnością całej produkcji, a nie tylko produkcji eksportowej. W modelu tym producent rozlicza się z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego nie według cen bieżących — transakcyjnych, ale według przeciętnych wieloletnich cen dewizowych przeliczonych kursem granicznym, które sa

cenami zbytu na eksport i na kraj. W tej sytuacji istnieje możliwość odchylenia pomiędzy tymi dwoma kategoriami cen, które jako zysk lub strata są rozliczane przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego okresowo na rachunek zjednoczenia. Uzyskany w tym modelu wynik w eksporcie jest w sensie formalnym analogiczny do rozwiązania typu Ciech-Polfa. Z ekonomicznego punktu widzenia występuje tu jednak różnica, gdyż w zysku eksportera w pierwszym rozwiązaniu zawarta jest cała renta rzadkości<sup>18</sup>, a w obecnie omawianym zawarta jest już w cenie zbytu na eksport. Realizacja tego projektu stanowiłaby zakończenie procesu włączania wyniku z handlu zagranicznego do rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw i zjednoczeń.

#### JURIDICAL AND ECONOMIC FORMS OF LINKING INDUSTRY AND EXTERNAL TRADE

##### S u m m a r y

To eliminate negative consequences of separating foreign trade from industry several remedial moves were made in the last years. They may be divided into those made in the field of juridical and economic links.

This paper presents several solutions in the field of cooperation of foreign trade and industry in line with existent juridical regulations. It draws attention to the directions of activity that are aimed to find appropriate methods to regulate the cooperation of foreign trade and industry to the purpose of needs and requirements of the foreign market.

In the field of economic links of foreign trade and industry two models already in operation have been presented: a system of links of the Ciech-Polfa type and the so called Club of Exporters. In general those models consist in replacing the calculation account with the effective one while economic incentives are still applied. Attention has also been drawn to the differences and similarities between the one and the other solution. Concluding the author presents new trends in cooperation of foreign trade and industry in the sphere of juridical and economic connections.

<sup>18</sup> Pojęcie to stosuje J. Głowacki w artykule: *Nowe formy stosunków ekonomicznych przemysł - handel zagraniczny*. *Handel Zagraniczny* 1968, nr 12 s. 473 - 476.