

LUDWIK JANKOWIAK

WZROST ROLI TRANSAKCJI BARTEROWYCH W HANDLU WSCHÓD — ZACHÓD

Wymiana barterowa (tj. bezdewizowa, na zasadzie towar za towar) znajduje obecnie coraz szersze zastosowanie w handlu międzynarodowym. Jak wiadomo w sytuacji występującego w krajach socjalistycznych i krajach Trzeciego Świata wysokiego potencjalnego popytu na wszelkie dobra i usługi wielkość importu tych krajów z kapitalistycznych krajów rozwiniętych jest determinowana przez ich możliwości płatnicze w wolnych dewizach. Możliwości te są na ogół ograniczone (dopiero ostatnio sytuacja pod tym względem poprawiła się, ale tylko dla krajów naftowych). Ponieważ wspomniane możliwości płatnicze są z kolei głównie określone wielkością eksportu do krajów Zachodu, jest to równoznaczne ze stwierdzeniem, że od wzrostu eksportu krajów socjalistycznych i krajów Trzeciego Świata do uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych zależy wzrost importu w kierunku odwrotnym. To jest węzłowy problem dla polityki gospodarczej wszystkich partnerów międzynarodowej wymiany towarowej. W tej sytuacji — jeśli międzynarodowa wymiana towarowa ma się rozwijać — jedyną obecnie drogą wyjścia jest zawieranie dwustronnych umów barterowych. Do niedawna umowy tego typu były cechą charakterystyczną wymiany krajów socjalistycznych i krajów rozwijających się, ale obecnie są one również coraz częściej stosowane w krajach wysoce uprzemysłowionych. W okresie powojennym kraje te niechętnie odnosiły się do tego systemu rozliczeń, obstając w transakcjach handlowych Wschód—Zachód przy płatnościach wolnodewizowych. Rozliczenia tego typu o charakterze wielostronnym były zresztą od lat 50, tj. po powojennej odbudowie i pokonaniu trudności walutowo-dewizowych, regułą w wymianie między krajami kapitalistycznymi. Oblicza się, że umowy barterowe zawarte przez kraje kapitalistyczne od początku 1974 r. opiewają na sumę ponad 7 bil. dolarów¹.

Rosnące obroty towarowe w handlu Wschód—Zachód, wspomiane ogromne zopotrzebowanie na artykuły przemysłowe i inwestycyjne ze strony krajów rozwijających się, które przeważnie dysponują bogatymi zasobami surowcowymi, ale cierpią też na dotkliwy brak wolnych de-

¹ *Back to barter*, The Economist 14 - 20 XII 1974, s. 52.

wiz, przyczyniły się do wzrostu rangi i roli wymiany na zasadzie towar za towar. Pełne prawo obywatelstwa w międzynarodowych stosunkach gospodarczych operacje barterowe odzyskały jednak głównie dzięki kryzysowi energetycznemu, groźbie pogłębiającej się w świecie kapitalistycznym recesji, inflacji oraz procesowi nieprzerwanej deprecjacji pieniądza (niepewność co do utrzymania kursu poszczególnych walut zwiększa zakres ryzyka przy ustalaniu ceny i należności lub zobowiązania w zawieranych kontraktach eksportowych i importowych).

Podobnie rzecz się miała po I wojnie światowej, kiedy wyczerpaniu uległy rezerwy dewizowe większości państw biorących udział w międzynarodowej wymianie towarowej, co w konsekwencji doprowadziło w latach 20 do rozwoju operacji handlowej na zasadzie towar za towar. Dziesięć lat później procesy uzdrowienia kulejącej gospodarki Rzeszy Niemieckiej opierały się w dużej mierze na coraz szerszym stosowaniu operacji barterowych w handlu zagranicznym tego kraju. Rzecznikiem kroczenia niemieckiego handlu zagranicznego właśnie po tej drodze był nie kto inny jak znany hitlerowski minister finansów Hjalmar Schacht (niemiecki cudotwórca finansowy — jak go wówczas powszechnie określano). Nie ulega wątpliwości, że był on wybitnym specjalistą w dziedzinie polityki finansowej, a w szczególności w zakresie wymiany bezdewizowej i że wyprowadził on Rzeszę z długoletniego marazmu gospodarczego co niewątpliwie pozwoliło i ułatwiło hitlerowcom realizację ich zbrodniczych planów gospodarczo-militarnych.

Różnego rodzaju operacjami barterowymi zajmuje się również londyńska city oraz wielkie porty europejskie (a zwłaszcza Hamburg i Rotterdam), które w stosunku do wielu krajów europejskich, a w szczególności dla tych, które pozbawione są bezpośredniego dostępu do morza, pełnią rolę pośredników handlowych. Wspomniane porty, dysponując ogromnym potencjałem magazynowym, przechowują między innymi „nadwyżkowe” produkty eksportowe krajów Trzeciego Świata (tj. towary, których dostawa była wprawdzie przewidziana umowami barterowymi, ale które nie mogą z takich czy innych powodów zostać wchłonięte przez rynek kraju importera).

Aktualnie w praktyce międzynarodowych stosunków gospodarczych zastosowanie mają cztery główne formy transakcji barterowych.

1. UMOWY CLEARINGOWE

Wymiana barterowa typu clearingowego jest w szczególności wygodna i korzystna dla krajów, które odczuwają trudności dewizowe oraz dla krajów, w których obowiązuje system centralnego planowania.

Rozrachunki clearingowe (od słowa clearing rozrachunek, w nomenklaturze handlu międzynarodowego oznacza dwustronną lub wielostronną

umowę rozliczeniową) przewidują, iż nadwyżki płatnicze, uzyskane przez partnera z tytułu dostaw towarowych lub innych, mogą być zużyte wyłącznie na zakup towarów lub płatności w krajach kontrahentów. Umowy te przewidują zwykle pewne ułatwienia wzajemne w postaci tzw. kredytu technicznego. Kredyt techniczny umożliwia jednej z umawiających się stron dokonywanie bieżących płatności w razie przejściowego braku pokrycia na koncie rozrachunków wzajemnych.

Rozrachunki zagraniczne w ramach umów clearingowych przedstawiają się następująco: każde państwo, które zawarło umowę tego typu z innym państwem, upoważnia swój bank centralny (lub specjalnie powołaną do tego celu instytucję) do przeprowadzania wzajemnych rozrachunków na zasadzie clearingu; z kolei bank otwiera w swych księgach dla drugiego państwa osobne konto rozrachunkowe, które uznaje i obciąża z tytułu dokonywanych wpłat i wypłat. W miarę realizacji umowy każdy importer wpłaca w swoim państwie na powyższe konto w swej walucie krajowej równowartość faktury eksportera, o czym instytucja rozrachunkowa (bank) powiadamia instytucję rozrachunkową kraju drugiego. Na podstawie tego zawiadomienia bank kraju drugiego wypłaca swemu eksporterowi należność fakturową, również w jego walucie krajowej. W ten sposób zostaje dokonane całkowite wyrównanie należności pomiędzy obu krajami i to bez potrzeby przekazywania dewiz czy walut obcych.

Rozróżniamy clearingi jednowalutowe i dwuwalutowe. Clearing jednowalutowy występuje wówczas, kiedy konta rozrachunkowe są prowadzone przez obydwu państwa w jednej i tej samej walucie (może nią być albo waluta państw-kontrahentów, albo waluta jakiegoś państwa trzeciego). Natomiast clearing dwuwalutowy występuje wówczas, kiedy każde z państw prowadzi rachunek clearingowy w swej walucie krajowej.

Prawie cała wymiana wewnątrzstrefowa krajów socjalistycznych i niemal 60% handlu tych krajów z państwami Trzeciego Świata odbywa się w ramach umów clearingowych. Kraje rozwijające się chętnie zawierają z krajami socjalistycznymi tego typu umowy. W dobie coraz większych trudności zbytu wielu produktów i surowców na rynkach przemysłowych krajów kapitalistycznych (polityka barier celnych, kontyngentów itp.) kraje te usiłują upłynnić swoje nadwyżki eksportowe w drodze transakcji clearingowych, między innymi na rynkach krajów socjalistycznych. Notabene w ten właśnie sposób sprzedana została prawie cała kawa konsumowana w krajach Europy Wschodniej. Około 60% wymiany towarowej Pakistanu z krajami socjalistycznymi dokonuje się na zasadzie umów clearingowych². Wolumen tych obrotów w latach 60 wzrósł czterokrotnie. Pakistan w zamian za importowane z krajów socja-

² M. Kidron Praeger, *Pakistan's trade with Eastern bloc countries*.

listycznych towary przemysłowe oferował głównie bawełnę, jutę oraz obuwie. Ceny wzajemnych dostaw towarowych (a więc również *terms of trade*) uzgadniane były z reguły na poziomie oscylującym wokół cen światowych i w sposób, który nie dyskryminował żadnego z kontrahentów.

Na początku roku 1974 Związek Radziecki i Maroko zawarły poważną umowę clearingową: Związek Radziecki dostarczy urządzenia do eksploatacji złóż fosfatów marokańskich i z kolei sam będzie otrzymywał rocznie około 5 mld ton wydobytego surowca w okresie 10-lecia od 1980 r., a w następnym okresie nawet więcej. Aneks do powyższej umowy przewiduje ponadto, że strona marokańska będzie importowała ze Związku Radzieckiego produkty naftowe, drewno i urządzenia przemysłowe w zamian za owoce cytrusowe.

Umowy clearingowe stosowane były w obrotach krajów socjalistycznych w całym okresie powojennym z tego przede wszystkim powodu, że są to umowy najprostsze, najłatwiej zabezpieczające równowagę płatniczą poszczególnych krajów. W miarę rozwoju międzynarodowych obrotów handlowych okazało się, że rozliczenia te, ze względu na swój dwustronny charakter, wykazują jednak wady podobne do tych, jakie związane są z dwustronnym charakterem umów płatniczych w kapitalizmie, tj. wytwarzają tendencję do zaniżania obrotów do poziomu słabszego partnera. W obrotach krajów socjalistycznych tendencja ta występowała w złagodzonej postaci, z tego przede wszystkim względu, że szybkie tempo wzrostu gospodarczego powodowało szybki wzrost obrotów zagranicznych między każdą parą partnerów. Nie wystąpiło więc zjawisko zmniejszania obrotów między krajami socjalistycznymi. Można natomiast sądzić, że gdyby nie ściśle dwustronny charakter rozliczeń, to obroty te mogłyby rosnąć jeszcze bardziej.

Wspomniane niedogodności umów dwustronnych wystąpiły między innymi w handlu Pakistanu z krajami socjalistycznymi. Aby zaradzić tym trudnościom zawiera się układy clearingowe trójstronne, takie jakie obowiązują aktualnie między ZSRR, Indonezją i Indiami, lub wkracza się na tory clearingu wielostronnego.

W ostatnim czasie podjęto wiele wysiłków w celu uwielostronnienia operacji clearingowych i to zarówno w krajach kapitalistycznych, jak i w socjalistycznych. Państwa socjalistyczne zapoczątkowały wielostronne rozliczenia na podstawie umowy z 1957 r. zawartej przez Albanie, Bułgarię, Czechosłowację, Niemiecką Republikę Demokratyczną, Polskę, Rumunię, Węgry i Związek Radziecki. Dla realizacji wielostronnych rozliczeń wymienione państwa powołały do życia Izbę Rozrachunkową w Moskwie. Izba ta z kolei ułatwiała rozliczanie i kompensowanie wzajemnych roszczeń w umownych okresach miesięcznych i rocznych przy ścisłej współpracy z bankami centralnymi wspomnianych ośmiu państw.

Ze względu jednak na to, że rozliczenia clearingowe przeprowadzane

według powyższych przesłanek i zasad, nie były wystarczające, podjęto w 1963 r. decyzję w organach RWPG, a głównie w Komisji Walutowo-Finansowej, o utworzeniu Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej (MBWG) i powierzeniu mu wielostronnych rozliczeń.

Kapitał zakładowy MBWG ustalono w wysokości 300 mln rubli transferowych. Udział Polski w tym kapitale wynosi 27 mln rubli transferowych, tj. 9%. Jest on proporcjonalny do udziału naszego eksportu, w obrotach towarowych ośmiu państw członkowskich. MBWG podjął działalność od 1 stycznia 1964 r. i skoncentrował u siebie, obok wielu innych operacji, także wielostronne rozliczenia między krajami członkowskimi RWPG. Dążąc do możliwie pełnego usprawnienia wielostronnych rozliczeń, RWPG upoważniła MBWG do kredytowania obrotów towarowych i płatniczych krajów członkowskich.

Spśród różnych kredytów, jak na przykład: 1) rozliczeniowy, 2) sezonowy, 3) na przejściowe trudności płatnicze, 4) na zrównoważenie bilansu płatniczego, 5) na rozszerzenie eksportu ponad uzgodnione kontyngenty towarowe, 6) na budowę, rozbudowę i eksploatację przedsiębiorstw przemysłowych i innych obiektów, największe znaczenie posiada pierwszy z nich, tj. rozliczeniowy. Umożliwia on bieżące zaspakajanie należności eksporterów, mimo braku wpłat ze strony importerów za sprowadzane towary.

Wymienione kredyty udzielane są na określone terminy i w granicach limitów rocznych, ustalanych przez Radę Banku. Część kredytu rozliczeniowego i sezonowego może być nieoprocentowana (w granicach do 3% rocznego obrotu towarowego danego kraju z krajami członkami Banku). Oprocentowanie reszty tych kredytów oraz oprocentowanie pozostałych rodzajów kredytów jest zróżnicowane w zależności od ich rodzajów i od terminów płatności.

Salda na rachunkach poszczególnych państw, członków MBWG wyrażają nadwyżki wpływów z tytułu eksportu do państw członkowskich nad wypłatami za towary importowane z tychże krajów. Wszelkie rozrachunki między ośmioma partnerami, udziałowcami MBWG, prowadzone są w rublach transferowych, jako walucie mocnej.

Rozliczenia krajów socjalistycznych z krajami kapitalistycznymi mają przeważnie charakter rozliczeń dwustronnych, ale ostatnio czynione są próby wprowadzenia rozliczeń wielostronnych. Umowy wielostronne napotykać jednak w dalszym ciągu na pewne opory. Składa się na to wiele przyczyn: 1) kraje kapitalistyczne unikają kompensat wielostronnych, które wpływają na zmiany proporcji sald między tymi krajami; 2) kraje socjalistyczne z kolei nie godzą się na włączanie do rozliczeń wielostronnych ich operacji towarowych z innymi krajami socjalistycznymi, aby uniknąć ewentualnej zamiany należności od państwa kapitalistycznego na pozaplanową i nie bilansującą się należność od państwa socjalistycznego.

2. OPERACJE SWITCHOWE

Operacje switchowe, które w języku polskim należałyby nazywać transakcjami kombinowanymi lub przesuwanymi, z jednej strony mają na celu wyjście z trudności, spowodowanych ograniczeniami obrotu towarowego i dewizowego oraz niedostateczną chłonnością rynku wewnętrznego jednego z kontrahentów, z drugiej zaś mają nieraz charakter spekulacyjny, gdyż pozwalają na wykorzystanie różnic w poziomie cen towarów w różnych krajach, powstałych na tle ograniczeń obrotu towarowego i dewizowego.

Ludwik Triegler omawia szczegółowo przebieg transakcji switchowej². Operuje on następującym przykładem: Szwajcaria wywozi do Hiszpanii maszyny, za które osiąga korzystne ceny dzięki wysokiemu poziomowi cen w Hiszpanii. Austria kupuje poprzez Szwajcarię wyroby hiszpańskie, które otrzymuje przez Genewę (switch przez Szwajcarię), ponieważ między Austrią i Hiszpanią nie ma możliwości bezpośrednich zapłat i rozliczeń. Wyższa od poziomu światowego cena na wyroby hiszpańskie może być wyrównana przez odpowiednie skalkulowanie cen przez tranzytującą firmę szwajcarską w stosunku do Austrii. Franki szwajcarskie, które Austria winna zapłacić tranzytującej firmie szwajcarskiej, zostaną pokryte według postanowień umowy rozrachunkowej zawartej między Austrią i Szwajcarią.

W literaturze ekonomicznej rozróżnia się pojęcie switchu finansowego i switchu towarowego³. Klasyfikacja ta przeprowadzona jest z punktu widzenia efektu dla kraju sprzedającego saldo clearingowe, transakcja bowiem jest w zasadzie od-początku związana z towarem. Salda clearingowe są w zasadzie nieprzenośne, sprzedaż ich więc bez sięgania do uciążliwej i mało kiedy efektywnej formy trójstronnego uzgadniania przez właściwe władze zainteresowanych krajów możliwa jest tylko w drodze zakupu odpowiedniego towaru na rachunek kraju posiadającego saldo clearingowe, a na rzecz przedsiębiorstwa jakiegoś trzeciego kraju.

Istnieje jeszcze inny typ transakcji switchowych, tzw. *up and down*, który bierze początek z praktyki niektórych krajów — dopuszczania do importu towarów pochodzących z krajów wolnodewizowych, za pośrednictwem jednak i za zapłatą do krajów clearingowych. Z uwagi na to, że faktycznie kupno i sprzedaż dokonywane są w wolnych dewizach, a uznania i obciążenia rozliczeń wzajemnie się znoszą, transakcje te praktyka nazwała angielskim zwrotem *up and down* lub francuskim *aller et retour*.

Wspomniana wyżej rola pośrednicząca Hamburga, Rotterdamu i innych portów w operacjach barterowych polega na znalezieniu nowych rynków zbytu dla nadwyżkowych towarów zanim zostaną one skiero-

² L. Triegler, *Handbuch der Welthandelstechnik*, Wien 1955.

³ Z. Bidziński, *Rozliczenia międzynarodowe*, Warszawa 1960.

wane do kraju pierwotnego przeznaczenia (tj. kraju importującego). Przykładowo, dostarczony do portu w Hamburgu ładunek obuwia pakistańskiego będący przedmiotem operacji barterowej — w wypadku kiedy okaże się, że możliwości ich wchłonięcia przez kontrahenta transakcji są ograniczone, lub w warunkach kiedy możliwości realizacji płatności z tytułu dostaw towarowych i usług są ograniczone przez umowy rozrachunkowe — zostaje przez port pośredniczący skierowany do kraju trzeciego, jako kraju definitywnego przeznaczenia.

W 1970 r. Bułgaria poleciła skierować na nowe rynki około 70% swoich zakupów barterowych w Pakistanie Zachodnim. Co do rynków krajów dużych i chłonnych (ZSRR, Chiny) lub krajów o szybkiej stopie wzrostu gospodarczego, wskutek osiągniętego już dość wysokiego poziomu uprzemysłowienia (NRD, Czechosłowacja, Polska Węgry) to kraje te na ogół nie uciekają się do operacji switchowych, ponieważ rozmiary ich konsumpcji wewnętrznej z reguły pozwalają na pełne wchłonięcie towarów będących przedmiotem umów barterowych.

Wiązanie ze sobą wzajemnych dostaw, a więc uzależnianie kupna lub sprzedaży pewnych towarów od zgody na dostarczenie lub przyjęcie przez kontrahenta pewnej ilości innych, ściśle określonych towarów, jest stosowane w kilku przypadkach, a mianowicie: 1) pokonania trudności wynikających z braku dewiz, 2) obejścia ograniczających przepisów dewizowych utrudniających kupno lub sprzedaż towarów trudnych do uzyskania lub w ogóle nieosiągalnych w drodze normalnej transakcji importowej, 3) forsowania zbytu towarów trudno zbywalnych, których nie udało by się w ogóle wywieźć albo nie udało by się ulokować na obcym rynku w drodze normalnego eksportu.

W literaturze ekonomicznej⁴ zwraca się jednak uwagę, że transakcje barterowe nie zawsze muszą być tak korzystne, jak się pozornie wydaje. Partner, którego zmusza się w transakcji związanej do kupna towaru mało dla niego interesującego lub zgoła mu niepotrzebnego, z reguły powetuje sobie to odpowiednio wyżej kalkulując swe ceny sprzedażne za towar w danej transakcji albo w transakcjach następnych. W tym stanie rzeczy transakcje barterowe jako forma promocji eksportu, powinny być poddane wnikliwej analizie. O tym czy ocena związanej transakcji wypadnie pozytywnie lub negatywnie zadecyduje w głównej mierze asortyment i ceny towarów.

3. TRANSAKCJE KOMPENSACYJNE

Jest to najbardziej znana i stosowana forma wymiany barterowej. Poważna część handlu Wschód—Zachód dokonywana jest pod tą właśnie postacią. Umowy kompensacyjne posiadają tę wielką zaletę, że umożli-

⁴ S. Szczypiorski, *Organizacja i technika handlu zagranicznego*, Warszawa 1972.

wiają pokonanie zasadniczej przeszkody w handlu międzynarodowym, polegającej na udzieleniu przez banki krajów kapitalistycznych kredytu eksportowego jedynie w wypadku, kiedy zapłata ze strony zagranicznego odbiorcy za dostarczony towar nastąpi w wolnych dewizach. Procedura transakcji kompensacyjnej przedstawia się następująco: przedsiębiorca zachodni zawiera kontrakt eksportowy opiewający i płatny w wolnych dewizach z tym, że należność z tytułu eksportu określonych towarów zostaje w całości lub w części wyraźnie przeznaczona na pokrycie importu z góry w umowie pomiędzy stronami określonych towarów. Z kolei w drodze odrębnego kontraktu zobowiązuje się on do zakupu u swego zagranicznego klienta towarów o wartości odpowiadającej mniej więcej wartości transakcji eksportowej. Często będą to towary lub materiały nieprzydatne w procesach produkcyjnych przedsiębiorcy zachodniego. W sumie transakcja taka posiada tę dużą zaletę, że nie powoduje wydatku dewizowego kraju zagranicznego klienta. W ten sposób eksporter zachodni, który sprzedał Polsce np. fabrykę chemiczną, aby zainkasować wolne dewizy za sprzedaną farbę, może znaleźć się w sytuacji reeksportem polskich fiatów na rynkach Ameryki Łacińskiej lub krajów arabskich.

Warunki wymiany kompensacyjnej są jednak z reguły negocjowane przez oddzielną firmę specjalizującą się w tego rodzaju skomplikowanych transakcjach. Firma ta bada możliwości reeksportu zakontraktowanej masy towarowej, która ma być z kolei przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży na rynkach państw trzecich za wolne dewizy. W zamian za świadczone usługi firma otrzymuje od eksportera zachodniego tzw. komi-sowe, którego wysokość uzależniona jest od rodzaju towaru i ceny, którą potrafi za niego osiągnąć na rynku wolnodewizowym.

W Wielkiej Brytanii rozwijają tego rodzaju działalność duże i znane w świecie firmy United City Merchants i Lewis and Peat, które posiadają dobre rozeznanie i powiązania z rynkami afrykańskimi i Ameryki Łacińskiej. Niektóre wielkie firmy produkcyjnie posiadają w swoim personelu specjalistę lub specjalistów od spraw transakcji kompensacyjnych. W Stanach Zjednoczonych firma General Motors podała do wiadomości ostatnio, że zawarła umowę ze Związkiem Radzieckim, na zasadzie której dostarczy ona za 111 mln dolarów rządzeń do prowadzenia robót ziemnych w zamian za radzieckie dostawy drewna, tj. materiału, który w zasadzie nie jest firmie tej przydatny, ale z którego dalszą odsprzedażą za dolary nie będzie miała większych trudności (biorąc pod uwagę deficytowy charakter towaru)⁵.

Kraje socjalistycznie w stosunkach handlowych z krajami zachodnimi preferują wymianę na zasadzie towar za towar. Szczególne zaintereso-

⁵ Autor *Renouveau du troc dans les échanges commerciaux internationaux*, Problèmes Economiques 1975, nr 1. 430.

wanie w państwach zachodnich wywołały propozycje, dotyczące długoterminowych, zarysowanych na szeroką skalę umów kompensacyjnych. Oczekuje się, że ta forma długoterminowej współpracy gospodarczej, umożliwi znaczne zwiększenie wzajemnych obrotów.

Już zresztą obecnie współpraca na zasadzie kompensacji obrotów nabiera rozmachu. Tak np. V/O Sojuzeksport i zachodnioniemiecka firma Ruhrgaz AG podpisały kontrakt na dostawę do RFN radzieckiego gazu ziemnego. W zamian RFN oferuje Związkowi Radzieckiemu rury. Podobnie V/O Promsyrje-import podpisało umowę z firmą Mannesman AG na lata 1975-1976 na dostawę gazu ziemnego w zamian za jeden milion rur o dużej średnicy dla przemysłu gazowego ZSRR. Podobne porozumienia zawarł Związek Radziecki i inne kraje RWPG z firmami USA, RFN, Francji, Włoch, Anglii, Finlandii, Japonii oraz Australii⁶.

Podpisanie tego typu umów długoterminowych wzmacnia zaufanie obustronne i stwarza dogodne warunki dla dalszego rozwoju stosunków między państwami o różnych systemach społeczno-ekonomicznych.

Do niedawna większość kontraktów kompensacyjnych, które zawarły firmy zachodnie, dotyczyły wymiany z krajami socjalistycznymi. Ale sytuacja pod tym względem ulega zmianie. Jedna z brytyjskich firm wydawniczych, współpracująca z Bangladesz, zrealizowała ostatnio równowartość swej należności w tym kraju w jucie, zapewniając sobie jednocześnie,* dzięki pośrednictwu hinduskiej firmy zajmującej się transakcjami kompensacyjnymi, możliwość odsprzedania jej za wolne dewizy.

Wenezuelscy producenci rudy żelaza odgrywający dużą rolę w zaopatrzeniu Stanów Zjednoczonych A. P. i Europy w ten surowiec, zamierzają uzależnić dalsze kontrakty sprzedaży tego cennego minerału od uprzedniej zgody importerów na dostawy do Wenezueli stali.

4. BUY — BACK BARTER

W tym systemie eksporter zachodni sprzedaje tzw. techniczne „know — how” niezbędne do wybudowania jakiejś fabryki (lub nawet sam ją we własnym zakresie buduje), w zamian natomiast zobowiązuje się importować towary, które będą w przyszłości wytwarzane przez tę fabrykę. Rozwiązanie takie jest szczególnie korzystne i mile widziane przez kraje uprzemysławiające się, gdyż gwarantuje ono zbyt na obcych rynkach dla wytworzonych towarów przemysłowych.

Duży rozgłos nadano porozumieniom zawartym przez Occidental Petroleum ze Związkiem Radzieckim. Operacją mniej znaną jest porozumienie między Związkiem Radzieckim z jednej i firmy Wilkinson Sword, na mocy którego firma angielska sprzedała ostatnio Związkowi Radziec-

⁶ G. Abasov, *Doskonalenie metod i form handlu zagranicznego ZSRR z państwami kapitalistycznymi*, Referat na konferencję marketingową, Poznań 1976.

kiemu fabrykę wartości 3 mil. funtów, podejmując się z kolei zakupu pewnej partii, wytworzonej przez tę fabrykę blachy walcowanej. Eksporter zachodni, jak niekiedy argumentuje się na Zachodzie, zobowiązuje się w ten sposób do zakupu towarów, które rzekomo konkurują z jego własną rodzimą produkcją. Zawarte niedawno porozumienie między Polską i firmą angielską Massey-Ferguson przewiduje spłatę otrzymanego przez Polskę kredytu w formie polskich dostaw części składowych i zamiennych do traktora. Części te będą wykorzystane przez wspomniany koncern w jej montażowniach europejskich i w Kanadzie, co również zdaniem niektórych ekonomistów doprowadzi do konkurencji z produktami firmy macierzystej i jej filiami. Argumentacja ta jest jednak błędna, gdyż firmy zawierające tego rodzaju porozumienia doskonale zdają sobie sprawę z faktu, iż ten typ wymiany barterowej był i jest relatywnie skutecznym środkiem ich ekspansji gospodarczej i eksportowej⁷.

W świetle powyższego należy stwierdzić, że umowy typu barterowego stają się coraz bardziej „modne” w stosunkach gospodarczych Wschód—Zachód.

W ostatnim czasie prasa gospodarcza dużo pisała o podpisanej umowie barterowej opiewającej na 5 miliardów dol. między Francją i Iranem. W zamian za dostawy ropy Francja dostarczy Iranowi centrale nuklearne. Podobną umowę barterową zawarła z Iranem Wielka Brytania. Umowa stipuluje zakup przez Wielką Brytanię 5 milionów ton ropy w zamian za dostawy przez poszczególne firmy (z którymi Iran pertraktował bezpośrednio) stali, cementu, kauczuku i papieru za łączną kwotę 110 mil. funtów. Należy w tym kontekście zauważyć, że w przypadku odmowy zawarcia porozumienia barterowego przez poszczególne przedsiębiorstwa musiałby w tej sprawie interweniować rząd Wielkiej Brytanii. Rola jego w tym przedmiocie byłaby jednak o wiele trudniejsza aniżeli np. podobna rola rządu socjalistycznego. Jak wiadomo w systemie gospodarki planowej indywidualne przedsiębiorstwa otrzymują instrukcje, polecenia przyjęcia towarów barterowych, na które zasadniczo same nie zgłaszają zapotrzebowania, po to aby umożliwić innym przedsiębiorstwom zawarcie kontraktów eksportowych.

Wiele umów barterowych znajduje się w fazie negocjacji. I tak toczą się rozmowy w sprawie zawarcia dużej, długoterminowej umowy barterowej między ZSRR i Stanami Zjednoczonymi A. P., które mają zobowiązać się do sprzedaży, w drodze wymiany towarowej, poważnych ilości zbóż w zamian za radzieckie dostawy ropy naftowej⁸. Wcześniej już Austria, Belgia i Luksemburg, w celu poprawienia sobie bilansu energetycznego, zawarły dwustronne barterowe porozumienia ze Związkiem Radzieckim zapewniające im dostawy radzieckiego gazu ziemnego.

⁷ *Back to barter*, op. cit., s. 52.

⁸ Por. *Journal de Genève*, z 20/21 IX 1975, s. 5.

Warto w tym kontekście zaznaczyć, że wymianą na zasadzie towar za towar interesuje się nie tylko handel zagraniczny, ale jak to pokazuje praktyka w Stanach Zjednoczonych, wkraczają na nią również duże koncerny w ich operacjach wewnątrz krajowych w celu zabezpieczenia sobie dostaw surowcowo-materiałowych na wielką skalę. Postępowanie to budzi jednak zastrzeżenia, protestują w szczególności przedsiębiorstwa średnich i mniejszych rozmiarów, które nierzadko znajdują się w sytuacji braku dostępu do surowców i materiałów bardziej deficytowych, gdyż są one najczęściej bez reszty rozdysponowane między przedsiębiorstwami gigantami. W związku z powyższym sprawą zainteresowała się Komisja do Spraw Handlu, badając w szczególności problem ewentualnego naruszenia zasad wolnej konkurencji.

Przeciwnikiem międzynarodowych operacji barterowych jest minister spraw zagranicznych USA i jednocześnie doradca prezydenta H. Kissinger. Argumenty jego są natury przede wszystkim politycznej i ideologicznej. Wymiana bowiem na zasadzie towar za towar prowadzi automatycznie do „detronizacji” dolara w systemie międzynarodowych rozliczeń, co nie może nie być dla Stanów Zjednoczonych A. P. obojętne. Być może jego negatywny stosunek do operacji barterowych należy również wiązać z pewnymi skojarzeniami z trudnego okresu międzywojennego. W szczególności bardzo ostro zwraca się H. Kissinger przeciwko wymianie barterowej na bazie ropy naftowej, gdyż rzekomo grozi ona światu błędnym cyklem konkurencji, anarchii, rywalizacji i depresji, który prowadzi do załamania się światowego systemu polityczno-gospodarczego. Sądzić jednak należy, że jest on przeciwny bilateralnym umowom barterowym głównie dlatego, że ułatwiają one dotarcie „nie — amerykańskiego” sprzętu wojskowego do krajów naftowych oraz że łamią one fasadę jednolitego frontu uprzemysłowionych krajów konsumujących wobec krajów produkujących ropę naftową. Angielski „The Economist” zauważa w tym kontekście, że w istniejącej sytuacji, kiedy poszczególne państwa dążą do uodpornienia się na negatywne wpływy wywierane przez ostatnio chronicznie niedomagającą światową gospodarkę kapitalistyczną, nawoływania Kissingera do przestrzegania zasad wielostronności w międzynarodowych umowach handlowo-rozliczeniowych nie mają żadnych szans powodzenia.

Co należy sądzić o przyszłości operacji barterowych w międzynarodowych stosunkach gospodarczych?

Nie ulega wątpliwości, że rozliczenia na zasadzie towar za towar będą nadal szeroko stosowane w stosunkach handlowych między krajami socjalistycznymi i krajami Trzeciego Świata oraz we wzajemnych obrotach między partnerami obu ugrupowań. Co więcej, sądzić należy, że tak długo, jak długo trwać będą procesy recesji gospodarczej, inflacji, a w ślad za tym procesy deprecjacji pieniądza, transakcje barterowe znajdą coraz to szersze zastosowanie w handlu nie tylko między krajami

wysoce uprzemysłowionymi i krajami socjalistycznymi jak i Trzeciego Świata ale również, jak to potwierdza obecna praktyka, w wymianie handlowej między samymi partnerami tzw. świata zachodniego.

THE GROWING ROLE OF BARTER TRANSACTIONS IN EAST — WEST TRADE

S u m m a r y

The author dwells on the causes of the growing importance of bilateral barter agreements in East-West trade. To the principle causes in the development of barter trade belong: the economic recession in the capitalist countries the rampant inflation in the western world and last but not least the depreciation of western currencies. The said factors reawakened interest in barter transactions. The bilateral barter arrangements, of course, have always been broadly practised in trade transactions between socialist countries and in trade relations of the latter with Third World countries. The paper contains a few examples of the numerous barter arrangements with western countries.

The author next proceeds to describe and analyse the main types of barter deals, that is to say clearing, switch operations, compensation and buy back barter. Finally, the author draws attention to the fact, that barter arrangements are being not only commonly used in foreign trade but also — as the American practice shows it — in purely internal trade transactions. The big concerns are switching to barter in order to secure for themselves regular and big supplies of rare raw materials and semi-finished goods, thus depriving small and medium enterprises access to needed vital supplies.