

ZYGMUNT KONRAD NOWAKOWSKI

SPRZEDAŻ W HANDLU ZAGRANICZNYM

UWAGI WSTĘPNE O DZIAŁANIU APARATU HANDLU ZAGRANICZNEGO

Źródła prawa oraz monopol handlu zagranicznego

Organizacja handlu zagranicznego została ustalona przez różne akty prawne, z których najważniejszy wpływ wywierają: Konstytucja PRL (art. 7); ustawa z dnia 10 II 1949 r. o zmianie organizacji naczelnych władz gospodarki narodowej (Dz. U. nr 7, poz. 43); rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 III 1949 r. w sprawie zakresu działania ministra handlu zagranicznego (Dz. U. nr 15, poz. 96) oraz inne¹.

W myśl Konstytucji państwo posiada monopol handlu zagranicznego (art. 7, ust. 2). Monopol ten jest wykonywany przez naczelne organy administracji państwowej, a w szczególności przez ministra handlu zagranicznego, który kieruje pracami związanymi z handlem zagranicznym. Jednakże mimo monopolu państwa, bezpośrednie wykonywanie czynności handlu zagranicznego należy do wyspecjalizowanych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, więcej lub mniej zależnych od ministra handlu zagranicznego, wchodzących (podległych) lub nie wchodzących w skład

¹ Uchwała Nr 214/59 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 22 V 1959 r. w sprawie zasad organizacji aparatu handlu zagranicznego wraz z późniejszymi zmianami, zawartymi w uchwale nr 293/60 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 19 VIII 1960 r. o zmianie uchwały nr 214/59 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 22 V 1959 r. w sprawie zasad organizacji aparatu handlu zagranicznego (nie publikowana).

Organizację wewnętrzną Ministerstwa Handlu Zagranicznego określa statut zatwierdzony uchwałą nr 176 Prezydium Rządu z dnia 5 III 1955 r. w sprawie statutu organizacyjnego Ministerstwa Handlu Zagranicznego z późniejszymi zmianami (nie publikowany) oraz zarządzenie nr 1 ministra handlu zagranicznego z dnia 2 I 1961 r. w sprawie ustalenia jednolitej struktury organizacyjnej Ministerstwa Handlu Zagranicznego oraz utworzenia Departamentu Traktatów III (Dz. Urz. MHZ nr 1, poz. 1). Zob. zarządzenie nr 10 ministra handlu zagranicznego z dnia 8 II 1961 r. w sprawie ramowych wytycznych w zakresie struktury i organizacji Przedsiębiorstw handlu zagranicznego (Dz. Urz. MHZ nr 4, poz. 16).

jego resortu, tj. jedynie przez niego nadzorowanych². Wszystkie przedsiębiorstwa mają osobowość prawną oraz zawierają we własnym imieniu i na własny rachunek umowy z zagranicznymi kontrahentami. Tę zasadę samodzielności przedsiębiorstw handlu zagranicznego należy wyraźnie podkreślić. W warunkach tych państwowy monopol handlu zagranicznego ma jedynie charakter monopolu administracyjnego. Monopol ten jest jak najściślej związany z gospodarką planową, która wiąże się z podstawowymi założeniami naszego ustroju. Z nowych stosunków produkcji wypływa konieczność stosowania przez kraje socjalistyczne gospodarki planowej, a ta z kolei narzuca planowy charakter całemu ich obrotowi z zagranicą. Inaczej mówiąc, monopol handlu zagranicznego, koncentrujący całą dyspozycję obrotu z zagranicą w rękach państwa, ma swe źródło bardzo głęboko u podstaw ustroju. Mając ten monopol państwo socjalistyczne prowadzi zagraniczną politykę gospodarczą przystosowaną do takich czy innych konkretnych sytuacji. To jest przyczyną, że we wszystkich prawie krajach socjalistycznych monopol handlu zagranicznego stanowi postanowienie konstytucyjne, jak np. w naszej konstytucji.

Monopol handlu zagranicznego

W państwach kapitalistycznych także czasami spotykamy się z monopolem państwa w dziedzinie handlu zagranicznego, jednakże monopol ten nie wynika ani z uspołecznienia podstawowych gałęzi gospodarki, ani tym więcej z gospodarki planowej. Z tego względu jest on oparty na odmiennej strukturze gospodarczej i z niej wynika. Jest on związany z interwencjonalizmem państwa kapitalistycznego w życie przedsiębiorstw prywatnych, krępującym swobodę producenta³.

W państwach socjalistycznych monopol handlu zagranicznego sprawowany przez państwo jest związany z gospodarką planową, z tym jednak, że Ministerstwo Handlu Zagranicznego — na podstawie przysługujących mu uprawnień — wykonuje ten monopol jako organ naczelny administracji państwowej. Monopol handlu zagranicznego polega przede wszystkim i po pierwsze na tym, że całość obrotu towarowego z zagranicą jest zawsze objęta jednolitym centralnym planem handlu zagranicznego. Po drugie — bezpośrednio wykonywanie czynności handlowych

² Ministerstwu Handlu Zagranicznego podlega szereg urzędów i przedsiębiorstw. Dla obrotu towarowego ma ono 86 placówek zagranicznych, a przede wszystkim 31 przedsiębiorstw h. z. podległych bezpośrednio ministrowi, a ponadto 9 przedsiębiorstw przedstawicielskich, które również podlegają ministrowi. Poza tym MHZ nadzoruje działalność w zakresie handlu zagranicznego 8 jednostek podległych innym resortom.

³ T. Łychowski, *Międzynarodowe umowy gospodarcze*, Warszawa 1059, s. 215—217.

należy jedynie do przedsiębiorstw wyznaczonych do tych funkcji przez odpowiednie organy administracji państwowej, tj. ministra handlu zagranicznego. Po trzecie — umowy importowe i eksportowe zawierane z kontrahentami zagranicznymi podlegają kontroli ministra handlu zagranicznego przez wyznaczanie przedsiębiorstwom zakresu działania i zadań, udzielanie zezwoleń indywidualnych lub ramowych na przywóz i wywóz towarów, w ramach zawieranych umów. W ten sposób prowadzona jest też kontrola nad zawieranymi umowami, do których realizacji trzeba pozwolenia na wywóz lub przywóz towarów. Pozwolenia te są zarazem zezwoleniem na dokonanie rozliczeń wynikających ze sprzedaży⁴.

Planowanie handlu zagranicznego. Zadania planowe i ich znaczenie

Polska rozwija życie gospodarcze i kulturalne kraju na podstawie narodowego planu gospodarczego. Planem tym objęty jest również handel zagraniczny, tak w dziedzinie eksportu, jak i importu. Realizacja tej zasady następuje przy pomocy uchwał sejmowych o wieloletnich i rocznych narodowych planach gospodarczych⁵ oraz licznych zarządzeń wykonawczych.

Narodowy plan gospodarczy jest zharmonizowany z budżetem państwa. Plan i budżet państwa po uchwaleniu przez Sejm stają się prawem. Na tej podstawie ustala się obowiązujące zadania planowe, z równoczesnym określeniem środków pieniężnych na wykonanie planu, z podaniem określonego celu i okresu gospodarczego. Minister handlu zagranicznego po otrzymaniu zadań z Rady Ministrów opracowuje zadania planowe dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego, a te z kolei dla swych biur branżowych. Zadania te określają, co i gdzie należy eksportować albo importować oraz w jakim okresie. Są one skoordynowane z międzynarodowymi umowami handlowymi, bowiem zobowiązują przedsiębiorstwa państwowe (biura branżowe) do realizacji tych umów w ramach przydzielonych im zadań planowych.

Zadania planowe w dziedzinie eksportu i importu ostatecznie ciążyą jednak nie tylko na przedsiębiorstwach handlu zagranicznego, zobowiązując je do zawierania umów z zagranicznymi eksporterami i importerami. Polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zaopatrują przedsiębior-

⁴ J. Lech, *W sprawie systemu pozwoleń przywozu i wywozu*, Handel Zagraniczny 1958, nr 11, s. 24.

⁵ Por. uchwałę Sejmu PRL z dnia 17 II 1961 r. o pięcioletnim planie rozwoju gospodarki narodowej na lata 1961—1965 (Dz. U. nr 11, poz. 58), oraz np. uchwałę Sejmu PRL z dnia 22 XII 1962 r. o narodowym planie gospodarczym na 1963 r. (M. P. nr 89, poz. 415).

stwa krajowe w niezbędne im artykuły. Ponadto eksportując uzależnione są od dostaw krajowych przedsiębiorstw, na których z kolei ciąży również zadanie planowe dostarczenia części swej produkcji na eksport oraz zawarcia odpowiedniej umowy z polskim eksporterem. Zadania planowe będą więc w pewnej mierze wspólne dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego oraz przedsiębiorstw produkujących towary na eksport. W celu wykonania tych wspólnych zadań przedsiębiorstwa te zawierają między sobą umowy dostawy (sprzedaży). W umowach występują jedynie przedsiębiorstwa krajowe. Umowy te należy wyraźnie odróżnić od kontraktów, które zawiera przedsiębiorstwo handlu zagranicznego z kontrahentami zagranicznymi.

Zadania planowe mają podstawowe znaczenie dla importu i eksportu, prowadzonego przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. W dziedzinie importu obowiązuje zasada, że kontraktacji dostaw importowych dokonuje się na podstawie planów operatywnych zatwierdzonych przez ministra handlu zagranicznego. Każdy zakup importowy nie objęty obowiązującymi planami importu wymaga pisemnej zgody Ministerstwa Handlu Zagranicznego. Warto może także zaznaczyć, że zakup importowy może być dokonywany wyłącznie na podstawie zamówień właściwych jednostek krajowych. Z uwagi na to, że nasz handel zagraniczny wyraża się ujemnym bilansem handlowym, zmuszeni jesteśmy obecnie do ograniczania w miarę możliwości potrzeb importowych. Prowadzi się więc daleko idącą kontrolę tych potrzeb, a w szczególności nie zezwala się na dokonywanie importu bez uprzednich zamówień nabywców krajowych, odbierających towar od przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Zamówienia — jeśli właściwe przepisy tego wymagają — powinny być zaopatrzone w odpowiednie dla danej branży i towaru opinie, stwierdzenia, zgodę władz i uprawnionych instytucji. W dziedzinie eksportu podstawą działalności transakcyjno-handlowej są także odpowiednie plany Ministerstwa Handlu Zagranicznego, jednakże — z uwagi na deficytowość naszego bilansu handlowego — dąży się w dziedzinie eksportu do maksymalnego, lecz gospodarczo uzasadnionego zwiększenia obrotów handlowych. Z tego względu do obowiązków przedsiębiorstw handlu zagranicznego należy stałe szukanie nowej lub dodatkowej masy towarowej na eksport. Zadanie to jest między innymi wykonywane przez przedsiębiorstwa za pomocą systematycznego i czynnego oddziaływania na organizowanie produkcji eksportowej w celu zwiększenia niezbędnej masy towarowej. Z inicjatywy przedsiębiorstw handlu zagranicznego mogą być wypłacane fundusze dla dokonywania przez przedsiębiorstwa pracujące na eksport niezbędnych inwestycji, w celu zwiększenia mocy produkcyjnej przedsiębiorstwa; mogą być także wypłacane premie za działalność eksportową.

System pozwoleń

Zadania planowe nałożone na przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zobowiązują je do eksportu i importu, a więc do zawierania odpowiednich umów w ramach wyznaczonych zadań. Mimo to utrzymał się u nas nadal system pozwoleń na przywóz i wywóz⁶, który jednak uległ dużemu złagodzeniu i uproszczeniu, z uwagi na wzrastającą samodzielność przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Pozwolenia stanowią jeden z instrumentów realizacji monopolu handlu zagranicznego, a także w pewnym stopniu wykonawcze narzędzie polityki handlowej. Istnieje tu jednak daleko idąca współzależność między wydawaniem pozwoleń na przywóz i wywóz a planem handlu zagranicznego. Ponadto istnieje powiązanie instytucji pozwoleń z przepisami dewizowymi z zakresu obrotu z zagranicą. Wydanie pozwolenia z tytułu zawartego kontraktu stanowi zarazem jego zatwierdzenie w rozumieniu przepisów dewizowych, a więc pozwolenie przywozu stanowi jednocześnie zezwolenie dewizowe na zapłatę ceny za zakupione towary. Władzą powołaną do wydawania pozwoleń na wywóz i przywóz oraz do wydawania zezwoleń na wynikającą stąd płatność (przywóz) jest minister handlu zagranicznego. Pozwolenia są różne. Niektóre przedsiębiorstwa handlu zagranicznego uzyskały ogólne pozwolenia (tzw. ramowe) na wywóz i przywóz w ramach obowiązujących je zadań planowych; inne przedsiębiorstwa mają pozwolenie na określoną sumę wartości wywozu lub przywozu; jeszcze inne mają w biurze swego przedsiębiorstwa pełnomocnika ministra handlu zagranicznego, który udziela pozwoleń indywidualnych, związanych z poszczególnymi kontrahentami. Dąży się tutaj — w ramach obrotów planowych — do uproszczenia wydawania pozwoleń⁷. Działalność pozaplanowa i ponadplanowa jest natomiast przedmiotem dokładnych badań w Ministerstwie przed wydaniem pozwolenia.

FUNKCJA PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO

Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego

Podstawową jednostką handlu zagranicznego jest przedsiębiorstwo posiadające osobowość prawną i działające według zasad rozrachunku gospodarczego. Do przedsiębiorstwa takiego należy bezpośrednio wykonywanie czynności z zakresu handlu zagranicznego, a zwłaszcza zawieranie umów we własnym imieniu i na własny rachunek. Jak już zagna-

⁶ Rozporz. Rady Ministrów z dnia 27 III 1962 r. w sprawie pozwoleń na przywóz towarów z zagranicy i na wywóz towarów za granicę (Dz. U. nr 21, poz. 94).

⁷ Por. J. Lech, op. cit., s. 24.

czyliśmy, przedsiębiorstwa handlu zagranicznego albo podlegają ministrowi handlu zagranicznego, gdy wchodzi w skład jego resortu, albo też minister ten sprawuje nadzór nad ich działalnością, mimo że nie są one związane bezpośrednio z jego resortem. Minister handlu zagranicznego może bowiem przyznać — w uzasadnionych wypadkach — jednostkom gospodarczym nie wchodzącym w skład jego resortu, uprawnienia do wykonywania czynności z dziedziny handlu zagranicznego, określając zakres i warunki wykonywania udzielonych uprawnień.

Ilość przedsiębiorstw handlu zagranicznego jest stosunkowo nieliczna, choć rezległy są ich zadania. Są to wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, mające różne formy prawne i różne wyspecjalizowane zadania w dziedzinie eksportu i importu. Do działalności tych przedsiębiorstw należy wykonywanie wszelkich bezpośrednich czynności handlu zagranicznego, a zwłaszcza zawieranie i wykonywanie umów. Umowy te określają dokładnie zakres i treść praw i obowiązków obu stron oraz są podstawą do regulowania wszelkich spraw związanych z realizacją danej umowy. Rozróżnić należy stosunki umowne rozwijane z kontrahentami zagranicznymi oraz stosunki rozwijane z kontrahentami krajowymi; ma to podstawowe znaczenie ze względu na charakter działalności przedsiębiorstw oraz z uwagi na przepisy, które się do tej działalności odnoszą.

Zadania przedsiębiorstw handlu zagranicznego

Zadania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są określone w ramach obowiązujących przepisów prawnych, w zarządzeniu powołującym je do życia oraz w statucie.

Podstawowym zadaniem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w zakresie eksportu jest uzyskanie optymalnej kwoty dewiz, zgodnie z ustaleniami planów eksportu i aktualnymi wytycznymi polityki handlowej i rentowności, przy najmniejszych kosztach i na najkorzystniejszych warunkach w zakresie cen, płatności i dostawy. Podstawowym zadaniem z dziedziny importu jest dostarczenie niezbędnej masy towarowej o właściwej jakości oraz usług dla odbiorców krajowych w ramach planu importu, zgodnie z założeniami polityki handlowej przy najniższym nakładzie dewiz, we właściwych terminach oraz na najkorzystniejszych warunkach dostawy i płatności.

Sieć przedsiębiorstw handlu zagranicznego powinna być zorganizowana w zasadzie według kryterium towarowego, przy uwzględnieniu w odpowiednim zakresie łączenia w jednym przedsiębiorstwie eksportu i importu. Z tego względu na terenie handlu zagranicznego występuje około 40 przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w handlu różnymi towarami, ale niektóre z tych przedsiębiorstw mają specjalne biura bran-

zowe, które powołano do wyspecjalizowanej działalności handlowej opierając się na kryterium towarowym.

Biura branżowe

Wspomnieliśmy już, że w niektórych przedsiębiorstwach handlu zagranicznego zostały utworzone biura branżowe, które mają duży stopień samodzielności i zajmują się operatywną pracą handlową, zawierając także umowy. Nieliczne i jedynie największe transakcje handlowe zastrzeżone są do kompetencji naczelnego dyrektora przedsiębiorstwa. Jednakże — co jest oczywiste — zobowiązania wobec kontrahentów zagranicznych i krajowych podjęte przez biura branżowe są wiążące dla całego przedsiębiorstwa.

Biura branżowe odgrywają poważną rolę także we współpracy z kontrahentami krajowymi. W dużej mierze ich ustrój odpowiada profilowi organizacyjnemu naszego przemysłu. Biura te są na terenie krajowego przemysłu inicjatorem rozwoju produkcji eksportowej. W tej dziedzinie jednak najważniejszą rolę odgrywają różnego szczebla komisje i komitety, a zwłaszcza komitety branżowe, których zadaniem jest koordynacja wysiłków pomiędzy przemysłem i handlem zagranicznym, celem wykonania zadań w dziedzinie eksportu i importu.

Warto jednak podkreślić, że mimo utworzenia w jakimś przedsiębiorstwie biura branżowego, ogólne kierownictwo, koordynację i kontrolę działalności wykonuje dyrektor przedsiębiorstwa przy pomocy istniejących poza biurami branżowymi podległych mu komórek funkcjonalnych, opracowujących całość zadań przedsiębiorstwa oraz założenia i wytyczne polityki handlowej, jak również komórek obsługowych, wykonujących swe czynności dla całego przedsiębiorstwa.

Placówki terenowe, agenci, delegatury, wyodrębnione komórki dla handlu

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mogą w uzasadnionych przypadkach tworzyć placówki terenowe, np. delegatury lub oddziały, zlokalizowane w miejscowościach będących siedzibą zakładów produkcyjnych lub jednostek zbytu i zaopatrzenia zjednoczeń przemysłowych. Placówki te mogą być tworzone jedynie w przypadkach uzasadniających konieczność stałego reprezentowania interesów przedsiębiorstwa poza jego siedzibą.

Na rynkach zagranicznych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego działają za pomocą sieci agentów zagranicznych oraz stałych delegatów, do których należy penetracja rynków i akwizycja. Delegaci ci, pod nadzorem komórki ogólnohandlowej swego przedsiębiorstwa, organizują sieć

agentów za granicą i nadzór nad ich działalnością oraz — w przypadku odpowiedniego upoważnienia — zawierają umowy sprzedaży (kupna) i dopilnowują konkretnych transakcji. W uzasadnionych przypadkach przedsiębiorstwo handlu zagranicznego na mocy odpowiedniego porozumienia z krajowym przedsiębiorstwem przemysłowym może delegować za granicę stałego przedstawiciela przemysłu do pomocy w pracach akwizycyjnych, prowadzonych przez stałego przedstawiciela przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Na zakończenie warto może wspomnieć, że w określonych przypadkach przedsiębiorstwo przemysłowe lub zjednoczenie, którego produkcja jest w całości albo w szerokim zakresie przeznaczona na eksport i wymaga szczególnej obsługi, może otrzymać od ministra handlu zagranicznego prawo utworzenia wyodrębnionej komórki dla handlu zagranicznego. Komórka ta działa na wewnętrznym rozrachunku, na określonych warunkach, w sposób analogiczny jak biuro branżowe w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego.

FORMY PRAWNE PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego podlegające albo jedynie nadzorowane przez ministra handlu zagranicznego oraz ich forma

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są osobami prawnymi. Dzieli się one na przedsiębiorstwa, które podlegają ministrowi handlu zagranicznego, gdyż wchodzi w skład jego resortu, oraz przedsiębiorstwa, które są jedynie nadzorowane przez tego ministra w zakresie handlu zagranicznego, gdyż podlegają innym resortom⁸. W każdym jednak przypadku minister handlu zagranicznego sprawuje nadzór nad działalnością wszelkich osób prawnych, które wykonują czynności dotyczące handlu zagranicznego — w zakresie tych czynności.

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego mają z reguły formę przedsiębiorstw państwowych. Do przedsiębiorstw tych mają zastosowanie ogólne zasady i przepisy dotyczące przedsiębiorstw państwowych, a więc np. przepisy dotyczące trybu tworzenia i likwidacji, osobowości prawnej, planu gospodarczego jako podstawy działalności, zasady rozrachunku gospodarczego, jednoosobowego kierownictwa itp. Większość przedsię-

⁸ Są to takie przedsiębiorstwa jak np. „Coopexim” — spółdzielcze przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, albo „Prodimex” — centrala handlu zagranicznego rzemiosła i prywatnego przemysłu, albo „Polcoop” — biuro handlu zagranicznego Centrali Rolniczych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”, albo takie biura handlu zagranicznego, jak „Ruch” oraz „Desa”, działające przy macierzystych przedsiębiorstwach.

biorstw handlu zagranicznego ma więc formę „przedsiębiorstwa państwowego”. Obok tych przedsiębiorstw spotykamy przedsiębiorstwa w formie spółdzielni, a również spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością⁹.

Przedsiębiorstwa przedstawicielskie

W ostatnich latach z inicjatywy ministra handlu zagranicznego powstało dziewięć przedsiębiorstw przedstawicielskich. Są to niewielkie, chociaż wielobranżowe przedsiębiorstwa polskie, reprezentujące na terenie Polski zagranicznych eksporterów na zasadzie wyłączności i generalności, a więc trudniące się czynnościami pośrednictwa handlowego i technicznego na rzecz zagranicznych firm.

Przedsiębiorstwa te pełnią funkcje agentów na rzecz kupców zagranicznych. One, za wynagrodzeniem, reprezentują interesy dającego zlecenie, zajmując się wszelkimi czynnościami przy zawieraniu oraz wykonaniu oznaczonych umów. Przedsiębiorstwa te pośredniczą przy zawieraniu umów albo też zawierają je w imieniu kupca zagranicznego (por. art. 758—764 k.c.). Przedsiębiorstwa przedstawicielskie przybierają najczęściej formę spółek akcyjnych.

Osobowość prawna oraz odrębna odpowiedzialność cywilnoprawna przedsiębiorstw handlu zagranicznego

Dla państw socjalistycznych, w stosunkach z kontrahentami zagranicznymi, tworzenie osób prawnych zajmujących się handlem przyczynia się do wprowadzenia ładu gospodarczego i prawnego. Ten, który będąc osobą prawną zawiera umowę, ponosi sam odpowiedzialność za jej wykonanie.

Jak wiemy, przedsiębiorstwo państwowe odpowiada tylko za swoje zobowiązania. Odpowiedzialność jego nie rozciąga się na zobowiązania państwa (skarbu państwa) ani innego przedsiębiorstwa państwowego. Także za zobowiązania przedsiębiorstw państwowych państwo nie odpowiada — jak to wyraźnie stwierdzają obowiązujące przepisy¹⁰. Za-

⁹ Por. dekret z 1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 1960, nr 18, poz. 111); ustawę z 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach (Dz. U. nr 12, poz. 61) oraz art. 307-497 i 158—306 k. h. Spółdzielniami np. są: „Społem” Związek Spółdzielni Spożywców PRL, które ma swoje biuro handlu zagranicznego, „Hortex” przedsiębiorstwo (biuro) Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, „Polcoop” przedsiębiorstwo (biuro) CRS „Samopomoc Chłopska”; spółkami akcyjnymi są np.: „Dal”, „Poliglob”, „Timex”, „Dynamo”; spółkami z o. o. są np.: „Coopexim”, „Polimex”, „Varimex”, „Elektrim”.

¹⁰ Art. 12 dekretu o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 1960 r. nr 18, Poz. 111). Por. art. 8, 11 i 13 dekretu.

sada ta odnosi się także do innych form przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jak spółdzielni i spółek, co już u kontrahentów zagranicznych nie budzi żadnych wątpliwości, gdyż formy te są powszechnie znane we wszystkich państwach.

Powyższy układ stosunków jest znany lub powinien być znany kontrahentom przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Jak wiadomo, umowy wywołują nie tylko skutki w nich wyrażone, lecz również takie, które wynikają z ustawy lub zwyczaju. Także więc z tego względu należy uznać za niesłuszne dążenia nielicznych firm zagranicznych do utożsamienia zobowiązań przedsiębiorstw państwowych z zobowiązaniami państwa oraz występujących na tym tle prób dokonywania „potrąceń” lub „zajęcia” w celu przeprowadzenia egzekucji, np. na statku państwowym za długi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego itp. Właśnie takie i podobne próby zmuszają do rozdziału odpowiedzialności oraz wiązania umów i odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umów z instytucją „osoby prawnej”. Bez posługiwania się tymi podmiotami praw i obowiązków (osoby prawne) w zakresie prawa cywilnego trudno byłoby utrzymać należyty ład gospodarczy i prawny.

Praktyka arbitrażu idzie jeszcze dalej. Wychodząc z założenia, że dłużnik nie odpowiada za niewykonanie kontraktu wywołane siłą wyższą, Kolegium Arbitrów przy Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego¹¹ uznało także za siłę wyższą akt rządu („le fait du prince”) ograniczający eksport węgla. Akt taki zobowiązuje przedsiębiorstwo, uniemożliwiając częściowe lub całkowite wykonanie umowy. Tam, gdzie chodzi o roszczenie cywilnoprawne, przedsiębiorstwo podlega zarządzeniom rządu i nie może z tego tytułu ponosić odpowiedzialności za państwo. Jeżeli takie zarządzenie rządu narusza międzynarodową umowę handlową, to droga załatwienia tej sprawy leży w płaszczyźnie międzynarodowej, a nie cywilnoprawnej. I tutaj (roszczenie cywilnoprawne) przedsiębiorstwo nie ponosi odpowiedzialności majątkowej za państwo, podobnie jak państwo nie ponosi odpowiedzialności za przedsiębiorstwo.

STOSUNKI SPRZEDAŻY I DOSTAW. UMOWY PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO Z KONTRAHENTAMI KRAJOWYMI

Uwagi ogólne

Zadania planowe wyznaczone przedsiębiorstwom handlu zagranicznego są realizowane przez te przedsiębiorstwa za pomocą umów sprzedaży i dostaw związanych z obrotem towarowym z zagranicą. Rozróżnić

¹¹ Orzeczenie Kolegium Arbitrów z dnia 11 II 1958 r., w: *Z orzecznictwa Kolegium Arbitrów I IX 1957 — 31 X 1959*, Warszawa 1960, s. 17—22.

tu musimy dwa rodzaje umów:

a) umowy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z kontrahentami krajowymi,

b) umowy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z kontrahentami zagranicznymi.

Drugie z tych umów nazywamy kontraktami, w obu jednak przypadkach mówimy o kontrahentach krajowych lub zagranicznych. Przedmiotem rozważań zawartych w niniejszym rozdziale są jedynie umowy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z kontrahentami krajowymi.

Zadaniem przedsiębiorstw handlu zagranicznego jest importowanie dla zaspokojenia potrzeb odbiorców krajowych, a więc wykonywanie zawartych umów dostawy (sprzedaży) z kontrahentami krajowymi. Równocześnie zadaniem tych przedsiębiorstw jest eksportowanie, celem wywiązania się z umów zawartych z kontrahentami zagranicznymi. Dla zrealizowania zadań eksportowych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego muszą zawierać umowy dostawy z kontrahentami krajowymi, którzy są dostawcami towarów na eksport. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego bowiem z reguły same nic nie produkują.

Z powyższych uwag wynika, że aby eksportować i importować trzeba nie tylko zawierać umowy z kontrahentami zagranicznymi, lecz również — i przede wszystkim — zawierać umowy z kontrahentami krajowymi.

Umowy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z kontrahentami krajowymi

Stosunki dostaw pomiędzy kontrahentami krajowymi regulowane są przez różne przepisy, wśród których największe znaczenie mają:

1. Dekret z dnia 16 V 1956 r. o umowach dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. nr 16, poz. 87).

2. Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 16 X 1959 r. w sprawie uzgodnień dostaw i ogólnych warunków dostaw związanych z obrotem z zagranicą pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (M. P. nr 92, poz. 494, i z 1961 r., nr 84, poz. 350, oraz z 1963 r. — nr 34, poz. 171). Zarządzenie to składa się z czterech części, a mianowicie: a) zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, wprowadzającego w życie przepisy o uzgodnieniu dostaw i ogólne warunki związane z obrotem z zagranicą; b) przepisów o uzgodnieniu dostaw — jako załącznik nr 1; c) ogólnych warunków dostaw towarów na eksport — jako załącznik nr 2; d) ogólnych warunków dostaw towarów pochodzących z importu — jako załącznik nr 3.

3. Rozporządzenie ministra handlu zagranicznego z dnia 29 VIII 1960 r. w sprawie zasad i trybu udzielania przez państwowe jednostki handlowe zamówień na dostawy, roboty i usługi dotyczące artykułów przeznaczonych na eksport (Dz. U. nr 43, poz. 264, i z 1962 r. — nr 22, poz. 102, oraz z 1963 r. — nr 34, poz. 201)¹².

W dziedzinie krajowego obrotu towarowego przeznaczonego na eksport lub opartego na imporcie, jak dotychczas, organy naczelne administracji państwowej ustaliły tylko jedne branżowe warunki dostaw, które zostały opublikowane. Są to warunki dostaw obiektów pływających przeznaczonych na eksport (M. P. z 1964 r., nr 3, poz. 9)¹³. Ponadto pewnego rodzaju branżowe warunki dostaw mieszczą się często w odpowiednich dziennikach urzędowych i przybierają różne formy, jak np. regulaminu w sprawie eksportu węgla, obowiązującego pomiędzy Centralą Handlu Zagranicznego „Węglkokoks” a Centralą Zbytu Węgla. Poza tym strony, które są stałymi kontrahentami, mogą zawrzeć „pisemne porozumienie”, że w stosunkach wzajemnych obowiązywać mają inne warunki dostawy, które między sobą ustaliły.

Ogólne warunki dostaw związane z obrotem z zagranicą — obowiązujące od 1959 r. — zastąpiły dawne warunki dostaw z 1951 r. Te nowe warunki dostaw pozwalają stronom na ustalenie w drodze umowy wzajemnych praw i obowiązków, z wyjątkiem postanowień dotyczących cen, rękojmi za wady i odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy. Należy też stwierdzić, że ogólne warunki dostaw związanych z obrotem z zagranicą w dużej mierze są podobne do warunków w obrocie krajowym. Umowy są zawierane w ramach zadań planowych, a poprzedza je niejednokrotnie uzgodnienie dostaw, dokonane przez jednostki nadrzędne kontrahentów. Niestety, nie ma możliwości w tym miejscu omówić prawa i obowiązki stron wpływające z ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport, czy też pochodzących z importu. Nie ma także możliwości na dokładniejsze podanie różnic pomiędzy warunkami dostaw w obrocie krajowym oraz w obrocie z zagranicą. Warto natomiast zaznaczyć, że u podstaw obecnie obowiązujących ogólnych warunków dostaw związanych z obrotem z zagranicą leży dążenie do postawienia przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w pozycji samodzielnego kupca, odpowiadającego za właści-

¹² Rozporządzenie to zostało wydane na podstawie ustawy z dnia 28 XII 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dz. U. z 1958 r., nr 3, poz. 7) i wiąże się z problematyką tam uregulowaną oraz unormowaną w rozporz. RM z dnia 13 I 1958 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dz. U. z 1963, nr 26, poz. 158).

¹³ Obowiązują one na podstawie zarządzenia ministrów przem. ciężkiego oraz handlu zagranicznego z dnia 25 XI 1963 r., opublikowanego 13 I 1964 r.

wości towaru, jego jakość, braki i wady. Celem jest tu daleko idące zabezpieczenie dostaw eksportowych oraz wzmocnienie odpowiedzialności sprzedawcy, tj. dostawcy krajowego, za właściwe wykonanie zobowiązań kontraktowych w ramach ogólnych warunków dostaw towarów przeznaczonych na eksport; chodzi tu o przyjęcie możliwie pełnej odpowiedzialności przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego przy dostawach importowych. Obecne przepisy w zdecydowany sposób rozszerzyły odpowiedzialność przedsiębiorstw handlu zagranicznego przy tych ostatnich dostawach. Według dawnych przepisów natomiast przedsiębiorstwa handlu zagranicznego odpowiadały ograniczenie, bowiem wyłącznie w granicach odpowiedzialności dostawcy zagranicznego, i przekazywały odszkodowanie nabywcy krajowemu w wypadku braków ilościowych, dostaw towarów wadliwych i opóźnień w dostawach dopiero po otrzymaniu odszkodowania od tegoż dostawcy i w wysokości otrzymanego odszkodowania,

Warto także zaznaczyć, że ogólne warunki dostaw z 1959 r. spełniają postulat maksymalnego ograniczenia drobiazgowych nakazów i zakazów administracyjnych, przez zastąpienie ich decydującą rolą woli przedsiębiorstw w ich stosunkach umownych, opartej na generalnych założeniach planu importowo-eksportowego. Nowe warunki dostaw nie mają też charakteru przepisów bezwzględnie obowiązujących. Pomijając nieliczne wyjątki, mogą one być zmienione zgodną wolą stron¹⁴.

STOSUNKI WZAJEMNE PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO Z KONTRAHENTAMI PAŃSTW SOCJALISTYCZNYCH ORAZ PAŃSTW KAPITALISTYCZNYCH

Uwagi wstępne

Stosunki handlowe pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego oraz sprzedawcami i nabywcami (kupcami)¹⁵ zagranicznymi kształtują się na różnych zasadach prawnych i gospodarczych, w zależności od tego, czy wymiana towarowa następuje pomiędzy krajami obozu socjalistycznego, a zwłaszcza przedsiębiorstwami handlu za-

¹⁴ Por. A. Kotlicki, *Nowe ogólne warunki dostaw związanych z obrotem towarowym z zagranicą*. Handel Zagraniczny 1959, z. 12, s. 539-541; J. S., *Nowe warunki dostaw na eksport i z importu*, Handel Zagraniczny (1960, z. 4, s. 173; S. Hermelin, *Ogólne warunki dostaw eksportowych i importowych w świetle praktyki*, Handel Zagraniczny 1961, z. 10, s. 464; J. Sokołowski, *Z problematyki ogólnych warunków dostaw związanych z obrotem z zagranicą*, Prawo w Handlu Zagranicznym 1963, z. 2, s. 24.

¹⁵ W obrocie z zagranicą terminologia nie jest jednolita, przyjąłem terminologię stosowaną przez „Ogólne warunki RWPG 1958”.

granicznego krajów uczestniczących w Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, czy też pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a kupcami państw kapitalistycznych.

Obrót z krajami socjalistycznymi

Wszystkie kraje socjalistyczne prowadzą gospodarkę planową oraz planową wymianę towarową. Większość z tych krajów dodatkowo współpracuje ze sobą w charakterze członków Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, do której należą Albania, Bułgaria, Czechosłowacja, Mongolia, NRD, Polska, Rumunia, Węgry oraz ZSRR. Obroty nasze z krajami socjalistycznymi odgrywają szczególną rolę w życiu gospodarczym naszego kraju z różnych względów, a zwłaszcza dlatego, że kraje socjalistyczne są głównymi sprzedawcami i nabywcami masy towarowej wymienianej przez nas z zagranicą, a ponadto wymiana handlowa z krajami socjalistycznymi ma charakter planowy. Zgodnie z potrzebami planowej gospodarki krajów socjalistycznych zawierane są przez te kraje wieloletnie i na ich podstawie roczne międzynarodowe umowy handlowe. Są to umowy zawierane między państwami — przez właściwe ich organy — których przedmiotem jest ustalenie wzajemnych praw i obowiązków w zakresie obrotu towarowego. Już w roku 1960 zakończono podpisywanie wieloletnich umów na lata 1961—1965 pomiędzy krajami socjalistycznymi, członkami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Podpisywanie podobnych umów wieloletnich z krajami socjalistycznymi, które nie są członkami tej Rady, nastąpiło także w 1960 roku, albo w 1961, a więc w terminie niewiele późniejszym. Trzeba podkreślić, że umowy handlowe na lata 1961—1965 zostały przygotowane przy udziale mniej więcej wszystkich decydujących o planie organów gospodarczych, a głównie Komisji Planowania przy Radzie Ministrów¹⁶.

Ujednoczenie okresu planowania oraz pięcioletnie umowy handlowe

Wieloletnie umowy handlowe zawierane są na okres pięcioletni i związane są z pięcioletnimi planami gospodarczymi krajów, które podpisały umowę. Wszystko to wymagało daleko idących koordynacji planów gospodarczych pomiędzy krajami zawierającymi umowę. W związku z tym istotne znaczenie dla stosunków gospodarczych między krajami socjalistycznymi miało ujednoczenie okresu planowania wieloletniego. Znaczenie miał tu zarówno czas trwania planu wieloletniego, jak i termin jego rozpoczęcia i zakończenia. Kraje uczestniczące w Radzie Wza-

¹⁶ Por. A. Gorący, *Umowy wieloletnie z krajami socjalistycznymi*, *Handel Zagraniczny* 1960, nr 6, s. 247.

jemnej Pomocy Gospodarczej porozumiały się między sobą co do tego, by związki gospodarcze między krajami członkowskimi ustalone zostały na lata 1955—1960, a następnie na lata 1961—1965. Z tego względu Polska, po okresie planu trzyletniego i sześcioletniego przeszła na planowanie pięcioletnie, ustalając pierwszy tego rodzaju plan wieloletni na lata 1956—1960. Ujednoczenie okresu planowania znakomicie ułatwiło przygotowanie i zawarcie odpowiednich międzynarodowych umów handlowych, które opierają się na narodowych planach pięcioletnich, skoordynowanych pomiędzy podpisującymi umowy handlowe w zakresie odnoszącym się do handlu zagranicznego. Warto także wspomnieć, że kraje uczestniczące w Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej przeprowadzają między sobą daleko idące konsultacje w dziedzinie koordynacji planów gospodarczych, które niejednokrotnie kończą się porozumieniami, poprzedzającymi uchwalanie własnych narodowych planów gospodarczych oraz podpisywanie pięcioletnich umów handlowych. Kraje te w ostatnim okresie stwierdziły potrzebę bardziej długofalowego koordynowania planów i uznały za pożądane opracowanie przez kraje członkowskie założeń rozwoju gospodarczego na okres do 1975 r. oraz umówienie wynikających z nich związków gospodarczych. Wszystko to wymaga wzajemnego informowania się o założeniach planu gospodarczego na okres do 1975 r. i skoordynowania wzajemnie powiązanych poczynań gospodarczych, zwłaszcza w odniesieniu do handlu zagranicznego¹⁷.

*Roczne międzynarodowe umowy handlowe oraz kontrakty
przedsiębiorstw handlu zagranicznego*

Pięcioletnie umowy handlowe zakreślają ogólne ramy wymiany handlowej pomiędzy krajami, które je podpisały. Umowy te — dla ich wykonania — wymagają dokładniejszego sprecyzowania wzajemnych praw i obowiązków oraz podziału świadczeń na krótsze okresy. Potrzebna jest tutaj odpowiednia konkretyzacja postanowień umów wieloletnich. Konkretyzacja ta dokonywana jest za pomocą rocznych międzynarodowych umów handlowych, zawierających bardziej szczegółowe listy towarowe oraz precyzujących w sposób ścisły warunki realizacji wymiany¹⁸. Roczne umowy handlowe zawarte pomiędzy krajami socjalistycznymi tworzą dla stron obowiązki związane bardzo ściśle z ich rocznymi narodowymi planami gospodarczymi. Tak z umów handlowych, jak i z rocznych narodowych planów gospodarczych wynikają liczne zadania dla ministra handlu zagranicznego oraz podległych mu przedsię-

¹⁷ Por. R. Fidelski, *Współpraca gospodarcza Polski z krajami socjalistycznymi*, Warszawa 1959, s. 47—49.

¹⁸ *Ibidem*, s. 50.

biorstw. Zadania te będą zarazem zadaniami planowymi. Rola ministra polega między innymi na rozdzieleniu i przekazaniu tych zadań podległym i nadzorowanym jednostkom handlu zagranicznego. W celu wykonania zadań planowych właściwe branżowo przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zawierają kontrakty sprzedaży (dostawy) z kontrahentami zagranicznymi, w których określają szczegółowo przedmiot, ilość i jakość oraz termin dostawy itp., a także warunki dostawy, odbioru i zapłaty. Kontrahentami poszczególnych sprzedaży (dostaw) są jedynie socjalistyczne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, mające podobne zadania planowe. One są podmiotami praw i obowiązków płynących z zawartego między nimi kontraktu sprzedaży (dostawy).

Inne uwagi o kontraktach socjalistycznych przedsiębiorstw

Jak widzimy, istnieją tu daleko idące powiązanie międzynarodowych umów handlowych oraz kontraktów poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Z międzynarodowych umów płyną dla ministra handlu zagranicznego i podległych mu jednostek różne obowiązki, zmierzające do realizacji międzynarodowej umowy. Ostatecznym skutkiem tych obowiązków jest zawieranie i realizacja kontraktów sprzedaży (dostawy) pomiędzy przedsiębiorstwami handlu zagranicznego i ich równorzędnymi kontrahentami zagranicznymi (przedsiębiorstwami handlu zagranicznego) z krajów socjalistycznych. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego krajów socjalistycznych są nieliczne (zwykle około 40) i rozwijają działalność według kryterium branżowego, toteż można z góry — na podstawie ustalonej w umowie międzynarodowej listy towarowej — określić, które przedsiębiorstwo handlu zagranicznego realizować będzie umowę międzynarodową, a więc będzie zobowiązane do zawarcia kontraktu sprzedaży (dostawy), aby wykonać nałożone na nie zadania planowe.

Odmienne warunki prowadzenia handlu i zawierania kontraktów z kupcami krajów kapitalistycznych

Poprzednio omówione powiązanie umów i planów jest możliwe tylko pomiędzy krajami socjalistycznymi. Wynika to z ustroju tych krajów, a w szczególności z upaństwowienia lub uspołecznienia podstawowych środków produkcji i obrotu towarowego oraz ponadto z prowadzenia gospodarki planowej i posiadania przez państwo monopolu handlu zagranicznego. Takich zadań w dziedzinie handlu zagranicznego nie nakłada i nie może nałożyć międzynarodowa umowa handlowa z krajami kapitalistycznymi, gdyż w krajach tych występują przedsiębiorstwa niezależ-

nione od władz państwowych. Państwo realizując umowę międzynarodową z reguły nie może zmusić tych przedsiębiorstw do zawierania kontraktów sprzedaży z wskazanymi przez siebie kontrahentami zagranicznymi.

Międzynarodowe umowy handlowe z krajami kapitalistycznymi mają odmienną istotę i treść niżeli z krajami socjalistycznymi, mają inny charakter. Nie zobowiązują one państw kapitalistycznych do zorganizowania eksportu i importu przy pomocy podległych sobie organów administracji państwowej i istniejących w kraju przedsiębiorstw. Umowy zobowiązują jedynie — o ile wyjątkowo nie jest inaczej — do udzielania zezwoleń na przywóz i wywóz towarów objętych umową oraz na dokonywanie rozliczeń pieniężnych z tytułu takiej sprzedaży. Na skutek zawarcia umowy międzynarodowej państwo kapitalistyczne nie nakłada na swe organa administracji państwowej ani na działające w kraju przedsiębiorstwa żadnych zadań planowych. Z tego względu, na tle umów, inna będzie rola polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego. W wypadku zawarcia umowy handlowej pomiędzy Polską a krajem kapitalistycznym, podległe ministrowi handlu zagranicznego przedsiębiorstwa będą musiały same wyszukiwać nabywców i sprzedawców towarów, których mogą nie znaleźć w państwie podpisującym międzynarodową umowę handlową.

W ramach międzynarodowych umów handlowych przedsiębiorstwa nasze zawierają kontrakty sprzedaży (dostawy) z kupcami zagranicznymi państw kapitalistycznych, mając jedynie pewność, że dzięki międzynarodowej umowie obaj kontrahenci uzyskają zezwolenie na przywóz i wywóz towarów objętych umową oraz na dokonanie rozliczeń pieniężnych z tytułu takiej sprzedaży.

KONTRAKTY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO Z PODOBNYMI PRZEDSIĘBIORSTWAMI PAŃSTW SOCJALISTYCZNYCH

Ogólne warunki dostaw RWPG 1958

Kraje socjalistyczne są naszymi głównymi kontrahentami w obrocie towarowym z zagranicą. Pomiędzy krajami socjalistycznymi najbliższa jest nasza współpraca i największe obroty handlowe z krajami uczestniczącymi w Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG). Jak wiemy, kraje te w obrocie zagranicznym koordynują pomiędzy sobą plany wieloletnie i roczne oraz zawierają wieloletnie i roczne umowy handlowe. Wykonawcy tych umów, tj. ministrowie handlu zagranicznego, nakładają na podległe sobie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zadania planowe. Aby wykonać te zadania, przedsiębiorstwa handlu za-

granicznego zawierają kontrakty sprzedaży (dostawy) towarów z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego krajów uczestniczących w RWPG.

Umowy o dostawę towarów z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego krajów uczestniczących w RWPG opierały się początkowo na dwustronnych ogólnych warunkach dostaw, ustalanych przez ministrów handlu zagranicznego. Z czasem powstały warunki dostaw powszechnie obowiązujące przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, których kraje uczestniczą w RWPG. Są to tzw. „Ogólne warunki dostaw RWPG 1958”, stosowane od 1 I 1958 r. Analizując je od strony międzynarodowoprawnej stwierdzić trzeba, że są one uchwałą RWPG powziętą w ramach przepisów statutowych tej organizacji. Z uchwały takiej wynika obowiązek państw, których delegacje ją przyjęły, do stosowania i przestrzegania określonych warunków. Z punktu widzenia wewnętrznoprawnego, ogólne warunki obowiązują na podstawie zarządzenia ministra handlu zagranicznego, wiążącego podległe mu jednostki. Ministrowie handlu zagranicznego krajów RWPG wydali takie zarządzenia i z tego względu „Ogólne warunki dostaw RWPG 1958” są dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego prawem. Prawo to zostało zmodyfikowane przez „Dwustronne protokoły uzupełniające”, obowiązujące między polskim ministrem handlu zagranicznego a innymi ministrami handlu zagranicznego krajów uczestniczących w RWPG. Postanowienia tych protokołów zmieniają niektóre przepisy ogólnych warunków dostaw RWPG¹⁹.

Wnioski co do regulacji prawnej sprzedaży

Z powyższych uwag wynika, że pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego i ich kontrahentami obowiązują w dziedzinie dostaw (sprzedaży) przepisy szczególnego rodzaju, na podstawie zarządzeń ministrów handlu zagranicznego, które tworzą prawo między stronami. Na prawo to składają się „Ogólne warunki dostaw towarów między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego krajów uczestniczących w Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej”, zwane w skrócie „Ogólne warunki RWPG 1958” oraz ponadto „Dwustronne protokoły uzupełniające”.

Zakres działania oraz treść ogólnych warunków dostaw

„Ogólne warunki dostaw RWPG 1958” działają tylko w stosunkach między krajami uczestniczącymi w RWPG. Obowiązują one także wtedy,

¹⁹ Por. J. Jakubowski, *Prawne ramy obrotu handlowego między krajami socjalistycznymi*, Prawo i Państwo 1961, nr 10, s. 528—538.

kiedy strony na nie się nie powołują, przy czym stronami są przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Warunki te w przeważającej mierze zawierają przepisy dyspozytywne, a więc takie, które mają zastosowanie wtedy, gdy strony się inaczej nie umówiły. Obok takich przepisów spotykamy normy, które muszą być przestrzegane przez strony (przepisy bezwzględnie obowiązujące, czyli imperatywne).

„Ogólne warunki dostaw RWPG” w sposób jak najbardziej wyczerpujący normują prawa i obowiązki stron zawierających umowę dostawy. Obejmują one 74 paragrafy, które regulują zagadnienia rozłożenia kosztów przewozu, przejścia prawa własności i niebezpieczeństwa przypadkowej utraty lub uszkodzenia oraz czasu dostawy, dalej regulują one (§ 9—21) terminy dostaw, jakość towaru, ilość towaru, opakowanie, znakowanie, dokumentację techniczną oraz kontrolę jakości towaru. Szeroko poruszone w nich jest zagadnienie gwarancji (§ 22—27) oraz roszczeń z tytułu wad jakościowych i braków ilościowych (§ 47—58), a także okoliczności zwalniające od odpowiedzialności za niewykonanie lub неналежащее wykonanie umowy (§ 46), kary umowne (59—64), tryb płatności (§ 35—45) itp. Mimo tak drobiazgowego uregulowania praw i obowiązków stron mogą zająć przypadki, że wystąpią między stronami sprawy nie uregulowane w ogólnych warunkach dostaw. Na ten przypadek warunki postanawiają (§ 74), że do stosunków stron z dostaw towarów — w sprawach, które w kontraktach lub ogólnych warunkach dostaw nie zostały uregulowane lub zostały uregulowane nie w pełni — ma zastosowanie prawo materialne kraju sprzedawcy.

Kontrakty z przedsiębiorstwami innych krajów socjalistycznych

Polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zawierają również kontrakty sprzedaży (dostaw) z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego krajów nie uczestniczących w RWPG. Do stosunków sprzedaży z przedsiębiorstwami takich krajów nie będą miały zastosowania „Ogólne warunki dostaw RWPG 1958”, ani też krajowe przepisy o sprzedaży, zawarte w kodeksie cywilnym lub handlowym. Te ostatnie przepisy z reguły nie odpowiadają warunkom towarowego obrotu międzynarodowego. Z tych względów w stosunkach z krajami nie będącymi członkami RWPG do dwustronnych międzynarodowych umów handlowych zazwyczaj załącza się tzw. ogólne warunki dostaw, regulujące prawa, i obowiązki w stosunkach sprzedaży między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego. Takie ogólne warunki dostaw obowiązują przedsiębiorstwa handlu zagranicznego państw podpisujących umowę handlową. Treścią, zakresem oraz trybem ich stosowania przypominają nam one „Ogólne warunki dostaw RWPG 1958”.

KONTRAKTY POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO
Z KUPCAMI KRAJÓW KAPITALISTYCZNYCH

Uwagi wstępne. Podstawowe źródła praw i obowiązków

Polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego rozwijają także obrót towarowy z krajami kapitalistycznymi. Jak wiemy, w dziedzinie tego obrotu międzynarodowego umowy handlowe mają inny charakter. Nie zobowiązują one państw do organizowania eksportu i importu przy pomocy podległych sobie organów administracji albo krajowych przedsiębiorstw. Umowy zobowiązują jedynie — o ile wyjątkowo nie jest inaczej — do udzielania zezwoleń na przywóz i wywóz towarów objętych umową międzynarodową oraz do przeprowadzenia (umożliwienia) rozliczeń pieniężnych z tytułu takiej sprzedaży. W tych warunkach przedsiębiorstwa handlu zagranicznego obu stron muszą same wyszukiwać odbiorców i dostawców towarów, których mogą także nie znaleźć w państwie podpisującym międzynarodową umowę handlową.

W wypadku zawarcia kontraktu sprzedaży (dostawy) pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a kupcami państw kapitalistycznych, prawa i obowiązki stron wynikają z umowy oraz z uzupełniających ją różnych ogólnych i branżowych warunków sprzedaży, najróżniejszych reguł, a także przepisów międzynarodowego prawa prywatnego oraz wskazanych przez te przepisy — krajowych przepisów sprzedaży. Bogactwo i różnorodność przepisów jest ogromna²⁰. Stwierdzić jednak trzeba, że w tych warunkach polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego dążą do unormowania wzajemnych praw i obowiązków stron w kontrakcie sprzedaży. W sprawach nie uregulowanych przez kontrakt mają mieć (w myśl starań polskiej strony) odpowiednie zastosowanie „Incoterms 1953” albo — jak to widzimy w ostatnich latach — różne „Ogólne warunki międzynarodowej sprzedaży Europejskiej Komisji Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych”. Dążenia te nie zawsze dadzą się zrealizować. Ponadto celowe jest czasem czynić różne odstępstwa od występujących u nas dążeń na korzyść innych reguł handlowych, zwłaszcza gdy kontrahent tego się domaga.

Incoterms 1953

„Incoterms” są międzynarodowymi regułami wykładni określeń handlowych, o czym świadczy ich nazwa: „Incoterms 1953 — Międzynarodo-

²⁰ Por. w tej sprawie J. Zieleniewski i S. Szczypiorski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Warszawa 1961, s. 385—469; J. Kunert, *Transakcje w handlu morskim*, Warszawa 1958, s. 112—179; J. Zieleniewski, *Kontrakty typowe w handlu międzynarodowym na światowym rynku kapitalistycznym*, Warszawa 1955, s. 10—26 oraz s. 101—330.

dowe reguły wykładni określeń handlowych". Zostały one opracowane i wydane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu.

Strony zawierające umowę (kontrakt) często nie znają różnic w praktyce handlowej, zachodzących między ich krajami. Istniejąca odmienność wykładni pojęć prawnych jest stałym źródłem rozbieżności w handlu międzynarodowym, prowadzącym do nieporozumień, sporów i procesów sądowych lub arbitrażowych oraz do połączonej z tym straty czasu i pieniędzy. Aby udostępnić kupcom środek przewycięzania najczęstszych przyczyn tych rozbieżności, Międzynarodowa Izba Handlowa ogłosiła w 1936 r. zbiór międzynarodowych reguł wykładni określeń handlowych. Reguły te były znane jako „Incoterms 1936”. Z czasem okazało się konieczne zrewidowanie pierwotnego wydania „Incoterms” celem uzyskania aktualnego zbioru reguł przystosowanych na ogół do bieżącej praktyki większości kupców zaangażowanych w handlu międzynarodowym. W związku z tym powstały „Incoterms 1953”.

Importerzy i eksporterzy napotykają trzy rodzaje głównych trudności:

1. niepewność co do tego, czy do ich umowy ma być stosowane prawo jednego czy drugiego kraju;

2. trudności wyłaniające się z niedostatecznej znajomości tych praw;

3. trudności wypływające z różnorodności wykładni.

Te utrudnienia handlowe mogą być znacznie ograniczone przez stosowanie „Incoterms”²¹. Mają one zastosowanie tylko pomiędzy sprzedawcą a nabywcą oraz ponadto tylko wtedy, jeżeli kupcy, którzy chcą z nich korzystać, wyraźnie zaznaczą, że ich kontrakty podlegają przepisom „Incoterms” lub niektórym z tych przepisów. Reguły te określają obowiązki sprzedawcy oraz nabywcy — zwanego tu kupującym — w różnych typowych sprzedażach, takich jak: „Ex Works” — odbiór z zakładu; „FAS” — franco statku w wymienionym porcie nadania; „FOB” — franco statek wraz z załadowaniem w wymienionym porcie nadania; „CIF” — koszty, ubezpieczenie, fracht, aż do portu przeznaczenia wraz z wyładowaniem, a ponadto w pięciu innych sprzedażach.

Nie są to przepisy całkowicie regulujące problematykę wzajemnych praw i obowiązków stron, jak to np. czynią „Ogólne warunki dostaw RWPG 1958”. Nie ustalają one np. praw i obowiązków stron w wypadku niewykonania i nienależytego wykonania umowy. Nie określają także Prawa, które ma mieć zastosowanie w sprawach nie uregulowanych w kontrakcie. Zajmują się one niektórymi zagadnieniami, najbardziej spornymi między stronami.

²¹ Por. „Incoterms 1953” wydane przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego, Warszawa 1954, s. 7.

Wzorce kontraktów opracowanych pod auspicjami Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ

We wszystkich prawodawstwach występuje w dziedzinie sprzedaży szeroki zakres autonomii przyznawanej kontrahentom co do unormowania treści stosunku umownego. Ta swoboda w określaniu wzajemnych praw i obowiązków stron doprowadziła do tego, że w praktyce obrotu towarowego dość szczegółowo określa się treść kontaktów. Z kolei masowość ich zawierania i szablonowość ujęć w niektórych dziedzinach doprowadziła do wytworzenia się różnych wzorców lub standartów. W ten sposób doszło do zjawiska określanego mianem standaryzacji umów. Zjawisko to występuje szczególnie silnie w handlu towarami masowymi.

Z punktu widzenia czysto zewnętrznego formularze kontraktów można podzielić na:

1. formularze będące wzorcami umów, bądź to regulującymi w pełni prawa i obowiązki stron, bądź też regulującymi je jedynie ogólnie, a uzupełnieniem ich są wtedy różne ogólne lub szczególne warunki sprzedaży;

2. formularze zawierające wyłącznie warunki sprzedaży (ogólne, szczególne, branżowe warunki);

Wśród tych ostatnich występujących w handlu międzynarodowym wyróżnić można trzy kategorie:

a) ogólne warunki opracowane przez jedną ze stron stosunku umownego;

b) ogólne warunki opracowane przez pewną organizację zrzeszającą koła gospodarcze; tego rodzaju organizacje mogą być międzybranżowe, jak izby przemysłowo-handlowe, lub branżowe, zrzeszające zainteresowanych określoną dziedziną stosunków gospodarczych;

c) ogólne warunki opracowane pod auspicjami władz państwowych lub organizacji międzypaństwowych.

Żadne z nich nie mają prawnej mocy wiążącej w tym znaczeniu, izby zawarcie kontraktu na ich podstawie było obligatoryjne. W tym sensie można je traktować jednakowo. Wszystkie one stają się wiążące dla stron określonego stosunku umownego tylko w razie podpisania formularza przez obie strony lub powołania się w kontrakcie na ogólne warunki²².

W ostatnim czasie ogromne znaczenie uzyskują warunki sprzedaży Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ. Są one warunkami sprzedaży opracowanymi pod auspicjami organizacji międzynarodowych; nazywa się je ogólnymi warunkami sprzedaży albo dostaw, względnie kontraktami sprzedaży albo dostaw.

²² J. Jakubowski, *Wzorce kontraktów opracowanych pod auspicjami Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ*, Prawo w Handlu Zagranicznym 1963, z. 2, s. 83—84.

Uzupełniające uwagi o ogólnych warunkach dostaw EKG

Jak dotychczas, pod nadzorem Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ opracowano 17 warunków sprzedaży. Pomiędzy nimi dla przykładu wyliczymy niektóre: 8 kontraktów typowych sprzedaży zbóż (1A—4B) przy przewozie morzem na warunkach c.i.f. — z 1957 r.; 4 ogólne warunki (nr 188 i 188A oraz nr 574 i 574A) dotyczące dostaw eksportowych towarów inwestycyjnych — z 1953, 1955 i 1957 r.; ogólne warunki (nr 410) eksportu i importu tarcicy iglastej — z 1956 r.; warunki (nr Coal 127) dotyczące eksportu i importu paliw stałych — z 1958 r.

Cechą charakterystyczną powyżej wymienionych oraz nie wymienionych warunków sprzedaży jest to, że mają one zastosowanie tylko wtedy, gdy sprzedawca i nabywca zdecydują o poddaniu ich kontraktu tym „warunkom”. Wtedy stają się one prawem między stronami, prawem uzupełniającym postanowienia umowne kontraktu. Prawo to dąży do wszechstronnego i wyczerpującego określenia wzajemnych praw i obowiązków kontrahentów. Jest ono więc inne niż „Incoterms 1953” — bowiem wszechstronne i pełne, czy też w miarę możliwości pełne. Pod tym względem omawiane „warunki sprzedaży” przypominają nam ogólne warunki dostaw RWPG 1958, albo też polskie ogólne lub branżowe warunki dostaw²³.

²³ W artykule niniejszym nie omówiono, zapłaty ceny, a więc rozliczeń w sprzedaży w obrocie z zagranicą. Sprawą tych rozliczeń zajmuje się praca Z. Bidzińskiego, *Rozliczenia międzynarodowe*, Warszawa 1960, ss. 223.