

STANISŁAW SOŁTYSIŃSKI

TRANSAKCJE KOMPENSACYJNE W HANDLU WSCHÓD-ZACHÓD. ZARYS PROBLEMATYKI PRAWNEJ I EKONOMICZNEJ

I. WPROWADZENIE

Pogarszająca się koniunktura gospodarcza na całym niemal świecie doprowadziła w końcu lat siedemdziesiątych do spadku tempa międzynarodowej wymiany handlowej. Zjawisko to wyłania pytanie o przyczyny, które wywołały zahamowanie ponad trzydziestoletniego, nie notowanego uprzednio wzrostu obrotów handlu światowego. Wzrost handlu po II wojnie światowej przypisuje się najczęściej stopniowej likwidacji barier celnych i stworzeniu systemu multilateralnej wymiany towarowej pod auspicjami GATT. Obecnie, odnotowując coraz częstsze wypadki praktyk protekcyjnych i powrotu do bilateralizmu, znawcy zagadnienia poddają analizie przyczyny, które hamują dalszy wzrost handlu światowego. W literaturze ekonomicznej i prawnej krajów OECD¹ poświęca się obecnie bardzo wiele miejsca analizie transakcji kompensacyjnych („countertrade”, „barter”), które pomijając wymianę między państwami RWPG odgrywają znaczną rolę w handlu Wschód-Zachód.

Transakcje kompensacyjne oceniane są krytycznie jako praktyki, które podważają system „wolnego handlu”, wprowadzając silne elementy protekcyjizmu i bilateralizmu². Zaniepokojenie zwolenników „wolnego handlu” budzi fakt rozprzestrzeniania się różnych form barteru w stosunkach towarowych między Północą a Południem, a nawet w obrotach między rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi.

Celem niniejszego artykułu jest próba analizy zasadności argumentów ekonomicznych i prawnych, podnoszonych przez krytyków transakcji

¹ „Organisation for Economic Co-operation and Development”. Członkami tej organizacji są 24 najbardziej rozwinięte państwa kapitalistyczne i Jugosławia, posiadająca status państwa stowarzyszonego. Państwa te tworzą tzw. grupę „B” w negocjacjach Północ-Południe.

² Obok Polski do GATT należą następujące europejskie państwa socjalistyczne: Czechosłowacja, Węgry, Rumunia i Jugosławia.

kompensacyjnych. Na wnikliwe rozważenie zasługują w szczególności opinie, że praktyki te są sprzeczne z postanowieniami GATT oraz prawem wewnętrznym niektórych państw kapitalistycznych.

II. DEFINICJE I SKALA ZJAWISKA

W najstarszym znanym mi opracowaniu monograficznym fenomenu transakcji kompensacyjnych definiuje się je jako kontrakty handlu międzynarodowego, w ramach których eksporter (zwykle firma zachodnia) zobowiązuje się dostarczyć importerowi (z reguły przedsiębiorstwu mającemu siedzibę w państwie socjalistycznym) określone towary, przyjmując jednocześnie obowiązek zakupienia towarów od importera lub firmy przez niego wskazanej, których wolumen odpowiada z góry uzgodnionemu procentowi wartości pierwszego świadczenia³. Wielkość dostaw wzajemnych (counterdeliveries) stanowi z reguły jedynie pewien ułamek wartości świadczenia pierwszego sprzedawcy. Znane są jednak przypadki pełnej kompensacji, a nawet zobowiązania do zakupów przewyższających wartość pierwszej dostawy.

Integralną częścią transakcji kompensacyjnych jest według tego samego źródła obsługa kredytowa kontraktów, którą zapewniają całkowicie lub przynajmniej częściowo zachodnie instytucje finansujące, zawierając odpowiednie umowy z eksporterem lub bankiem importera⁴. Przykładem wielostronnych kompensacji handlowych, gdzie trzecim partnerem obok przedsiębiorstw Wschodu i Zachodu jest kraj rozwijający się, są transakcje przerzutowe (switches). W typowych dla tej praktyki okolicznościach importer z kraju socjalistycznego oferuje partnerowi zachodniemu swoją nadwyżkę na rachunku wymiany towarowej z partnerem z Trzeciego Świata w zamian za zamówione u eksportera towary. Dojście do skutku umowy sprzedaży w relacjach Zachód-Wschód uzależnione jest od znalezienia potencjalnego nabywcy na towary, do których zakupu ma prawo partner wschodni wobec trzeciego uczestnika transakcji. Zadanie to realizują wyspecjalizowane w transakcjach kompensacyjnych przedsiębiorstwa handlowe, które importują towary z kraju Trzeciego Świata na sumę równą wierzytelności „przerzuconej” najpierw przez wschodniego partnera na zachodniego eksportera, a potem scedowanej z kolei na „trading house”. Mechanizm łańcucha operacji

³ P. Verzariu, *Countertrade Practices in East Europe, the Soviet Union and China: An Introductory Guide to Business*, U.S. Department of Commerce 1980, s. 7. „Barter” używa się także jako synonimu „countertrade”, czyli wszelkich umów kompensacyjnych.

⁴ Transakcje kredytowe obsługiwane przez banki zachodnie obejmują najczęściej tzw. kredyt „a forfait” na rzecz zachodniego eksportera oraz kredyt dla banku importera, pokrywający całość lub brakującą część nakładów ponoszonych przez kupującego w walutach wymiennych.

handlowych, jakich wymagają wzajemne rozliczenia wszystkich uczestników transakcji przedstawiam w rozdziale III artykułu.

Przedstawiciel Wydziału Handlu OECD J. de Miramon upatruje natomiast istotę zjawiska w wymogu kompensacji i nazywa „countertrade” zmodernizowanym systemem zamiany⁵. Autor wyróżnia dwie formy kontraktów kompensacyjnych: kompensacje handlowe i przemysłowe. Pierwsza postać transakcji wymiennych polega na tym, że warunkiem zakupu określonych towarów przez importera w kraju B jest zobowiązanie eksportera z kraju A do nabycia towarów wskazanych przez importera. „Najczystszy” przykładem kompensacji handlowych jest wymiana towaru za towar (barter), gdzie wartość uzgodnionych wzajemnych świadczeń dokonywanych przez partnerów jest identyczna, co eliminuje w ogóle potrzebę transferu pieniądza. Jest to najbardziej prymitywna i najstarsza postać wymiany handlowej, rzadko dziś spotykana w handlu międzynarodowym, wyjąwszy stosunki między krajami RWPG.

W handlu Wschód-Zachód spotkać można najczęściej dwie związane ze sobą transakcje sprzedaży (counterpurchase). W tym przypadku adresat oferty, zwykle przedsiębiorstwo handlu zagranicznego (p.h.z.) w kraju socjalistycznym, uzależnia zawarcie proponowanej umowy od równoczesnego lub późniejszego sfinalizowania odrębnego kontraktu, w którym kupujący (p.z.) występuje w roli sprzedawcy. Tak funkcjonalnie powiązane dwie umowy nazywać będę „sprzedażą wzajemną” (counterpurchase). Operacje te charakteryzuje okoliczność, że strony nie łączy współpraca o trwałszym charakterze, a wymieniane dobra nie pozostają ze sobą w związku funkcjonalnym czy organicznym, jak to ma miejsce w umowach kooperacji przemysłowej (por. uwagi *infra*)⁶.

Największe znaczenie mają jednak transakcje kompensacyjne w ramach wieloletnich przedsięwzięć współpracy przemysłowej (industrial cooperation). W umowach tych świadczenie partnera zachodniego (p.z.) polega najczęściej na dostawach sprzętu i maszyn, instalacji przemysłowych realizowanych „pod-klucz”, udzielaniu licencji na stosowanie rozwiązań technicznych lub znaków towarowych itp. Świadczenia kompensacyjne po stronie importera przybierają natomiast z reguły postać dostaw towarów wyprodukowanych na podstawie technologii lub urządzeń dostarczonych przez partnera („buy-back agreements”)⁷. W praktyce

⁵ J. de Miramon, *Countertrade: A Modernized Barter System*, The OECD Observer, nr 114/1982, s. 12 i nast.

⁶ Przykładem takiej transakcji są umowy między firmą austriacką Chemie Linz a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego NRD, gdzie w zamian za dostawy pestycydów i innych środków ochrony roślin firma austriacka nabyła sole potasowe i inne chemikalia — P. Verzariu, *Countertrade Practices*, s. 79.

⁷ Klasycznym przykładem tego typu transakcji jest kontrakt między amerykańską firmą Occidental Petroleum Co. a kilkoma przedsiębiorstwami radzieckimi,

spotkać można także uzależnienie pierwszej transakcji eksportowej od zobowiązania zakupu określonej ilości towarów luźno lub wcale nie związanych z wcześniejszym świadczeniem partnera zachodniego. W tym ostatnim wypadku, gdy pierwotny eksporter zgadza się na kompensację w postaci importu dóbr nie wytwarzanych na podstawie dostarczonej technologii i urządzeń, różnice między „sprzedażą wzajemną” (counterpurchase) a „powrotnym zakupem” (buy-back) ulegają pewnemu zatarciu. Umowy kooperacji przemysłowej tworzą dłuższe w czasie i trwalsze powiązania między partnerami. Wymagają także bardziej złożonych transakcji kredytowych. Partner zachodni zastrzega sobie też często prawo cesji części wierzytelności i przeniesienia długu, a po stronie pierwotnego dostawcy lub instytucji kredytującej może występować kilka podmiotów. Spełnienie wzajemnych świadczeń kompensacyjnych importera następuje później niż w transakcjach wzajemnej sprzedaży — dopiero po osiągnięciu przez niego zdolności produkcyjnych (np. po wdrożeniu licencji lub uruchomieniu zakupionego kompleksu przemysłowego).

III. STRUKTURA PRAWNA TRANSAKЦИИ KOMPENSACYJNYCH

Przechodzę obecnie do krótkiego opisu mechanizmu zawierania czterech najbardziej typowych form operacji kompensacyjnych: zamiany (barter), „wzajemnej sprzedaży” (counterpurchase), „transakcji przerzutowych” (switches) i „powrotnego zakupu” (buy-back)⁸.

Zamiana w handlu międzynarodowym nie różni się zasadniczo od instytucji określonej w art. 603 k.c, który definiuje tę czynność prawną jako umowę, przez którą każda ze stron zobowiązuje się przenieść na drugą stronę własność rzeczy w zamian za zobowiązanie się do przeniesienia własności innej rzeczy. Przedmiotem transakcji barterowych mogą być jednak również towary nie będące rzeczami materialnymi (np. usługi, dobra niematerialne itd.).

Znacznie bardziej złożony charakter mają transakcje wzajemnej sprzedaży. Składają się na nią następujące operacje handlowe, z których niemal każda stanowić może odrębną czynność prawną:

1) Przedsiębiorstwo zachodnie (p.z.) zawiera umowę sprzedaży towarów z p.h.z. zgadzając się, że część lub całość ceny zostanie spłacona w towarach zaoferowanych przez nabywcę lub wskazane przez niego przedsiębiorstwo, mające siedzibę w tym samym co p.h.z. państwie.

który obejmuje po stronie amerykańskiej sprzedaż technologii i nawozów fosforowych w zamian za dostawy radzieckiego amoniaku i potasu. Przykładem kooperacji przemysłowej na jeszcze większą skalę są transakcje związane z budową rurociągu syberyjskiego (dostawa sprzętu i technologii w zamian za dostawy gazu ziemnego do Europy Zachodniej).

⁸ Przedstawione niżej modele i sekwencje operacji składowych zostały zaczerpnięte z opracowania P. Verzariu, *Countertrade Practices*, s. 8 -14.

2) Jeśli pierwszy kontrakt nie określa ostatecznie wzajemnych świadczeń, strony zawierają drugą umowę sprzedaży, gdzie kupującym jest p.z., a sprzedawcą p.h.z. Strony pierwszego kontraktu występują więc w zmienionych rolach.

3a) Bank zachodni udziela kredytu p.z., zobowiązując się zakupić akredytywę lub inny uzgodniony papier wartościowy wystawiony przez p.h.z., co umożliwi natychmiastowe otrzymanie gotówki przez eksportera. Papiery wartościowe wystawione przez p.h.z. mają często gwarancję banku w kraju nabywcy. Bank zachodni otrzymuje z tego tytułu prowizję w wysokości aktualnego poziomu ceny kredytu (dziś kilkanaście procent rocznie), a okres wymagalności skredytowanej należności wynosi od roku do kilku lat (tzw. kredyt à forfait) bądź

b) bank zachodni udziela bezpośredniego kredytu bankowi p.h.z. na sfinansowanie transakcji importera;

c) trzecią wreszcie opcję finansowania transakcji wyłania sytuacja, gdy bank importera dysponuje walutami wymiennymi na obsługę kontraktu swego klienta lub gdy — jak to się dzieje obecnie w Polsce — p.h.z. zdobywa niezbędne środki dewizowe w wyniku przetargu. Transakcje kredytowe następują tu więc między p.h.z. a jego macierzystym bankiem w kraju siedziby tego przedsiębiorstwa.

4) Strony mogą wreszcie postanowić, że każda z nich oddaje do dyspozycji drugiej zadatek lub zaliczkę, stanowiącą zabezpieczenie dla dostawcy uzgodnionych towarów. Te świadczenia pieniężne mogą występować niezależnie od uzgodnionej formuły rozliczeń i przyjętej formy kredytu (pkt 3 a-c powyżej). Zaliczka ta może zostać wniesiona na konto zachodniego eksportera w banku uzgodnionym przez strony po dostawie wstępnej partii towarów przez p.h.z. W tym wypadku pierwszego świadczenia dokonuje importer (p.h.z.), zaliczając całość dostawy na poczet ceny kupna.

5) Firma zachodnia dostarcza uzgodnione towary p.h.z.

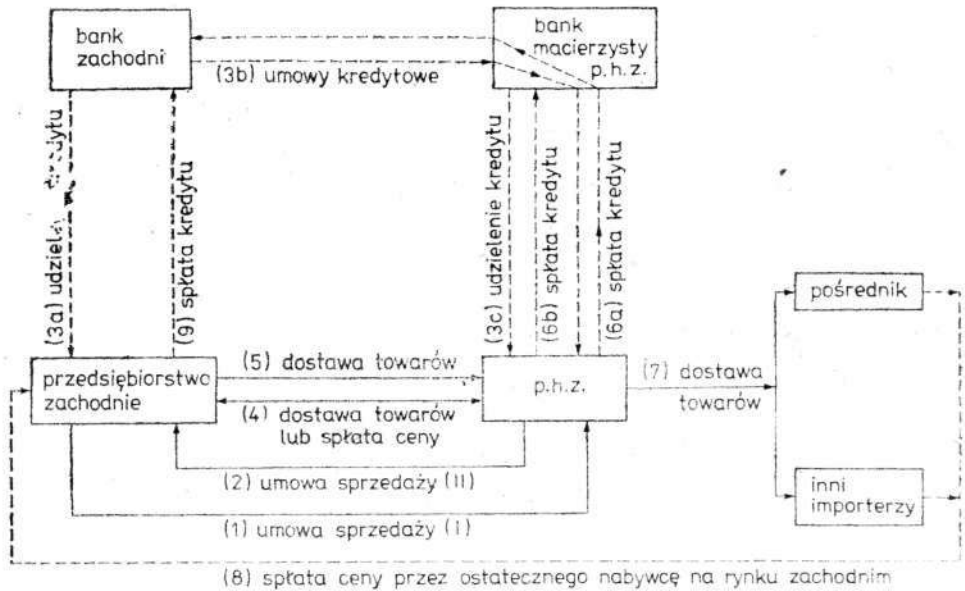
6a) P.h.z. wnosi cenę równą pozostałej części zaciągniętego kredytu swemu bankowi, a ten z kolei spłaca go wraz z należnymi odsetkami bankowi zachodniemu bądź

b) gdy finansowanie transakcji następuje ze środków dewizowych banku importera, p.h.z. spłaca kredyt własnej instytucji kredytującej.

7) P.h.z. dostarcza uzgodnione towary partnerowi zachodniemu bądź, jeśli ten ostatni nie może zużyć albo sprzedać ich na własny rachunek, przenosi swe prawa do tych towarów na rzecz osoby trzeciej (cesjonariusz, komisant itp.).

8) Cesjonariusz płaci p.z. cenę pomniejszoną o wartość upustu, będącego wynagrodzeniem za pośrednictwo⁹.

⁹ Cesjonariuszem, który nabywa prawo do towarów importowanych przez p.z., jest z reguły wyspecjalizowany dom handlowy (trading house, clearing house).



Ryc. 1. Model transakcji „powrotnego kupna” (counterpurchase)

————— kierunek transferu towarów; - - - - - płatności gotówkowe i kredyty

9) P.z. spłaca kredyt bankowi zachodniemu (pkt 3a powyżej) bądź bank ten otrzymuje zapłatę bezpośrednio od p.h.z. lub jej macierzystej instytucji kredytowej.

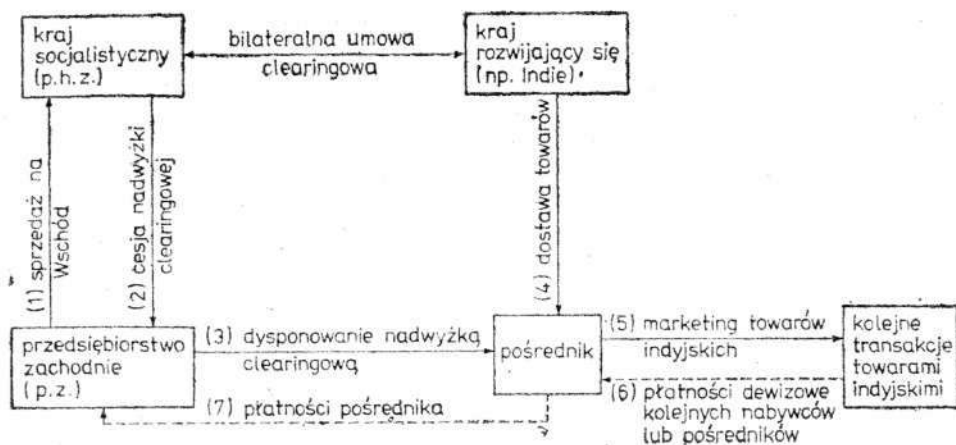
W przypadku kontraktów „przerzutowych” (switches) typowy schemat powiązanych operacji handlowych przedstawia się następująco:

1) Przedsiębiorstwo zachodnie zawiera umowę sprzedaży z p.h.z., zgadzając się na zapłatę ceny z nadwyżki, jaką partner wschodni dysponuje we wzajemnych rozliczeniach z krajem rozwijającym się. Wzajemne świadczenie p.h.z. polega więc na „przerzuceniu” na partnera zachodniego prawa do nabycia towarów przysługującego p.h.z. w kraju trzecim (np. w Indii).

2) Ponieważ umowy dwustronne między krajami socjalistycznymi a rozwijającymi się nie pozwalają zazwyczaj na przeniesienie nadwyżki w rozliczeniach wzajemnych na osoby trzecie, dysponowanie np. prawem do towarów indyjskich na rzecz francuskiego sprzedawcy wymaga uprzedniego uzyskania zgody dłużnika na cesję owej nadwyżki z rachunku pierwotnego wierzyciela na rachunek bankowy przedsiębiorstwa zachodniego.

3) Na mocy odpowiedniej klauzuli w kontrakcie z p.h.z. firma zachodnia dysponuje nabytym prawem do towarów w państwie rozwijającym się na pośrednika wyspecjalizowanego w marketingu towarów z tego rejonu (clearing house).

4) Pośrednik ów importuje towary dostępne w Indiach na sumę rów-



Ryc. 2. Model transakcji przerzutowej (switches)

na cenie zakupu towarów importowanych przez p.h.z. np. z Francji, a następnie

5) bywa je każdemu, kto gotów jest zapłacić za nie gotówką¹⁰.

6) Pośrednik otrzymuje zapłatę od ostatniego nabywcy lub innego pośrednika.

7) Pośrednik przekazuje firmie zachodniej, która zainicjowała transakcję przerzutową (pkt 1 powyżej), otrzymaną gotówkę pomniejszoną o poniesione koszty i wynagrodzenie. Pośrednik rzadko nabywa prawo do zakupu towarów w kraju trzecim na własne ryzyko. Najczęściej łączy go z p.z. stosunek prawny podobny do komisju lub rozmaite formy agencji.

Poza prostymi operacjami barterowymi, żaden z przedstawionych typów transakcji kompensacyjnych nie daje się zaszerzować do znanych prawu kontynentalnemu kontraktów nazwanych. Są to z reguły złożone kontrakty nienazwane (mieszane), gdzie wzajemny związek szeregu operacji, tworzących organiczną całość z punktu widzenia handlowego, trudno jest klasyfikować w ramach zastanych kategorii jurystycznych. Celem tego szkicu nie jest więc pogłębiona systematyka tych zjawisk prawnych, lecz jedynie zwrócenie uwagi na potencjalnie doniosłe problemy praktyczne, jakie wniknąć mogą w rezultacie niestarannej redakcji kontraktów i braku ustalonych zwyczajów handlowych w tej dziedzinie.

Na tle kontraktów „wzajemnej sprzedaży” i „powrotnego zakupu” doniosłe znaczenie ma okoliczność, czy powiązane transakcje tworzą jedną czy dwie odrębne czynności prawne. Zwykle przybierają one postać odrębnie zawieranych kontraktów¹¹, ale nawet wówczas więź organiczna, która istnieje między np. dwoma umowami kupna składają-

¹⁰ Czasem ostateczną transakcję gotówkową poprzedzają także skomplikowane operacje kompensacyjne i kredytowe.

¹¹ Tak J. de Miramon, *Countertrade: A Modernized*, s. 13.

cymi się na transakcję określaną w niniejszych rozważaniach jako wzajemna sprzedaż, wyłania pytania, jaki wpływ mają pierwotna lub następcza niemożliwość świadczenia jednej ze stron w ramach pierwszej sprzedaży na los drugiej, *prima facie*, odrębnej czynności prawnej. Podobny problem powstaje wówczas, gdy pierwsza, uregulowana w odrębnym dokumencie dostawa towarów dotknięta jest nieważnością z uwagi na brak formy przewidzianej dla danej czynności prawnej. Mimo iż każda z części składowych, tworzących jedną gospodarczą całość nie wspomina o prawnej współzależności obydwu elementów, należy ocenić czy chodzi tu rzeczywiście o odrębne czynności, czy też raczej o swoiście ukształtowany kontrakt nienazwany (mieszany). Wyobraźmy sobie na przykład, że pierwsza umowa, która zakłada dostawy urządzeń przemysłowych przez firmę francuską na rzecz polskiego p.h.z., została zawarta przy założeniu, iż zachodni eksporter zakupi następnie określone towary polskie na sumę równą połowie wartości pierwszego kontraktu. Załóżmy dalej, że strony zawarły w związku z tym dwie odrębne umowy sprzedaży, a każda z dwóch dostaw towarów płatna była odrębnie bez dokonywania jakichkolwiek potrąceń. W sytuacji, gdy pierwsza sprzedaż nie dojdzie do skutku z powodu np. zakazu importu wprowadzonego przez rząd PRL, można mieć poważne wątpliwości, czy firma francuska pozostanie nadal zobowiązana do zakupu towarów polskich w ramach drugiej transakcji. Na pytanie to można odpowiedzieć po dokładnym zbadaniu treści obydwu dokumentów kontraktowych w świetle prawa rządzącego analizowanymi stosunkami obligacyjnymi. Należy przede wszystkim ocenić, czy mimo istnienia dwóch odrębnych dokumentów kontraktowych można przyjąć, że chodzi tu jednak o jedną, chociaż złożoną czynność prawną, na tle której występuje częściowa niemożliwość spełnienia świadczenia wzajemnego. Strona francuska może wreszcie podnieść argument, że zgoda na kupno towarów polskich była wyrażona pod warunkiem dojścia do skutku lub wypełnienia przez p.h.z. obowiązków wynikających z pierwszej transakcji (warunek zawieszający).

Pozornie niezależne czynności prawne, zawierane w odrębnych dokumentach kontraktowych, dokonywane są często przez podmioty umów o kooperacji przemysłowej. Rozważmy przykład umowy licencyjnej, gdzie p.h.z. zawiera z partnerem zachodnim umowę o wspólne opracowanie dokumentacji i wdrożenie pewnego wyrobu (W). Równoległe strony zawierają umowę regulującą wspólny marketing nowego wyrobu oraz podział rynków zbytu w zakresie szerszej palety urządzeń produkowanych przez wspomniane przedsiębiorstwa. Obydwa dokumenty kontraktowe przewidują tę samą datę wejścia w życie zawartych w nich postanowień. Po pewnym czasie pierwszy kontrakt wygasa w następstwie zerwania umowy przez partnera zachodniego. Jaki będzie to miało wpływ na los umowy marketingowej? Czy jeżeli strona polska sama opracuje nowy wyrób, to może ona uznać, iż nie jest związana zakazami eksporto-

wymi, wynikającymi z drugiego kontraktu tylko w części dotyczącej owego urzędnika (W), a pozostałe ustalenia w przedmiocie podziału rynków zbytu są nadal ważne? Można z łatwością zauważyć, że drugi przykład nakazuje uwzględnić stanowisko prawa antytrustowego państw dotkniętych skutkami wspomnianego porozumienia, przy czym obrona legalności całej transakcji z punktu widzenia tego działu prawa ma znacznie większe szanse powodzenia, jeżeli wchodzi w rachubę tylko uboczny efekt skądinąd legalnych praktyk handlowych (np. umowy o współpracy nad rozwojem nowego urzędnika)¹². Natomiast umowa, której jedynym lub głównym celem jest podział rynków zbytu pociąga za sobą ryzyko niemal pewnej kolizji z prawem antytrustowym.

Pora na wnioski. Transakcje kompensacyjne tworzące pewną organiczną całość należy ujmować w zasadzie jako jeden kontrakt prawa cywilnego. Wówczas bowiem nawet w braku szczegółowego unormowania wzajemnej zależności świadczeń składowych sąd lub arbitraż nie natrafia na poważniejsze przeszkody na drodze sprawiedliwej i zgodnej z reguły z przypuszczalną wolą stron wykładni postanowień umowy. Przeciwno stosowaniu tej wskazówki metodycznej przemawiają jednak takie okoliczności, jak względy podatkowe, celne, zróżnicowany skład podmiotów występujących w ramach poszczególnych operacji handlowych, itp. Nawet jednak wtedy, gdy ważne względy przemawiają za juretycznym wyodrębnieniem poszczególnych fragmentów transakcji, nie można wykluczyć wyraźnego uregulowania wpływu nieważności lub przedwczesnego ustania jednego z zawartych zobowiązań na inne, z reguły później wymagalne stosunki obligacyjne. Wreszcie w wypadku, gdy pierwszy człon złożonej operacji handlowej obejmuje jedynie zapowiedź zawarcia następnej umowy, strony mogą wprowadzić obowiązek zawarcia drugiej czynności prawnej, sięgając do takich instytucji, jak umowa przedwstępna i kontrakt ramowy¹³.

IV. KRYTYKA PRAKTYK KOMPENSACYJNYCH

Z początkiem lat osiemdziesiątych obserwujemy narastanie krytyki opisanych poprzednio praktyk handlowych. Zarówno w literaturze prawniczej, jak i ekonomicznej Zachodu podkreśla się szkodliwy wpływ transakcji kompensacyjnych, zagrażających rzekomo przyszłości „wolnego handlu”, którego podstawowe zasady wyraża sieć porozumień wynegocjowanych po II wojnie światowej pod auspicjami GATT. Zachodni krytycy praktyk kompensacyjnych oceniają ujemnie nie tylko konse-

¹² Wynika to z tzw. doktryny „ancillary restraints”.

¹³ Na temat roli obydwu tych instytucji w praktyce handlu zagranicznego por. obszerne wywody A. Kocha w pracy *Umowa wyłącznej koncesji handlowej w eksporcie*, Poznań 1982, s. 174 i nast.

kwencje gospodarcze i prawne, ale nawet skutki polityczne analizowanych transakcji handlowych,

W niniejszych rozważaniach pomijam aspekty polityczne handlu Wschód-Zachód, pozostawiając te kwestie politykom i politologom. Zajmę się natomiast najpierw najważniejszymi zastrzeżeniami natury jurydycznej, a następnie krytyką transakcji kompensacyjnych przeprowadzaną z perspektywy ekonomicznej.

Krytyka dokonywana z pozycji prawniczych akcentuje sprzeczność polityki popierania lub tolerowania „kontr-handlu” (countertrade) przez państwa, które należą do GATT. Praktyki kompensacyjne utrwalają bowiem, zdaniem krytyków, dwustronną wymianę handlową, gdy tymczasem jednym z fundamentalnych założeń GATT jest rozwój wielostronnych stosunków wymiany towarowej, w ramach której wybór towaru preferować winien rzeczywiście najtańszego sprzedawcę¹⁴. Zdaniem tych samych autorów, wprowadzając wymóg kompensacji wymiany towarowej z Zachodem, państwa socjalistyczne podważają założenia, które legły u podstaw zakazu stosowania kwot importowych (art. XI - XIV GATT), a nadto wykorzystują instytucję monopolu handlu zagranicznego dla wprowadzenia polityki eksportu lub importu dla osiągnięcia celów nie zawsze zgodnych z założeniami tej organizacji międzynarodowej. Wiele norm tworzących „konstytucję” GATT opartych jest na założeniu, że tylko decyzje prywatnych przedsiębiorców zapewnić mogą optymalną alokację międzynarodowych zasobów surowcowych i kapitału u najbardziej wydajnych producentów (sprzedawców), co pozwoli w końcu na najlepsze ich wykorzystanie w interesie konsumentów. Ograniczenia nałożone na państwa członkowskie w art. XVII GATT i w innych normach tej organizacji są wyrazem poglądu, że rządy mają skłonność do podejmowania decyzji w sprawach wymiany handlowej, kierując się względami polityki wewnętrznej lub międzynarodowej, a nie motywami czysto ekonomicznymi¹⁵. Szczególne niebezpieczeństwo pojawia się zaś wówczas, gdy obce „literze i duchowi” GATT sposoby uprawiania handlu są narzucane i rozpowszechniane przez rządy państw dysponujących pełnym monopolem handlu zagranicznego. Korzystając bowiem ze skoncentrowanego w ręku państw monopolu importu mogą one skłaniać swych partnerów handlowych z krajów kapitalistycznych do zakupu towarów o niskiej jakości, których nie nabyliby oni w normalnych warun-

¹⁴ Por. R. M. Gadbow, *The Implications of Countertrade under the GATT*, s. 4 i nast. Referat wygłoszony w październiku 1982 r. na konferencji INTERFACE IV, zorganizowanej przez University of Pennsylvania Law School; wszystkie opracowania przedstawione na tej konferencji ukażą się w roku bieżącym na łamach *Journal of International Corporation and Business Law*. Źródło to cytuję dalej jako „INTERFACE IV”.

¹⁵ Por. J. Jackson, *World Trade and the Law of GATT*, Indianapolis 1969, s. 329 - 330 i literaturę tam przytoczoną.

kach konkurencyjnych, to znaczy w sytuacji braku przynęty, jaką stanowi perspektywa sprzedaży tym państwom własnych towarów w ramach transakcji kompensacyjnych. Praktyki te bowiem — zdaniem najbardziej radykalnych krytyków — umożliwiają państwom socjalistycznym „eksport” własnych wyrobów, które nie osiągnęły światowego poziomu dojrzałości konkurencyjnej¹⁶.

W świetle przytoczonych argumentów prawnicy zachodni zwracają uwagę na istniejące w ich państwach sankcje ustawowe, które mogą być wykorzystane dla przeciwdziałania tym praktykom kompensacyjnym, które szkodzą producentom w kraju importera i innym konkurentom uczestników umów barterowych. Obok środków prawnych przewidzianych przez GATT, jak np. ustawodawstwo antydumpingowe czy instytucja „zakłóceń na rynku” (market disruption¹⁷), wymienia się tu możliwość zastosowania sankcji przewidzianych przez prawo antytrustowe. Znaczący problem są zgodni co do tego, iż umowy kompensacyjne należy zakwalifikować do kategorii „wzajemnych transakcji handlowych” (reciprocal dealings)¹⁸.

Prowadzenie wymiany handlowej w myśl hasła: „Ja kupuję od ciebie, jeśli ty kupisz ode mnie”, jest przedmiotem zainteresowania prawa antytrustowego z uwagi na potencjalne zagrożenie, jakie niesie to dla stanu wolnej konkurencji. Wśród szkodliwych następstw transakcji wzajemnych wymienia się: 1) petryfikację uprzywilejowanych stosunków kupna-sprzedaży, 2) zniekształcenie normalnych kryteriów nabywania towarów i 3) zamknięcie dostępu do rynków zbytu, a nawet niebezpieczeństwo monopolizacji¹⁹. W relacjach Wschód-Zachód transakcje kompensacyjne faworyzują wielkie organizacje gospodarcze, które mogą zagwarantować nabywanie, a następnie marketing towarów oferowanych przez monopolistyczne centrale handlu zagranicznego z krajów socjalistycznych. Aby więc wyrównać szanse dostępu do rynków krajów RWPG swym mniejszym przedsiębiorstwom, państwa OECD musiałyby dopuścić do ich kartelizacji, a nawet wesprzeć je swym autorytetem gospodarczym, np. poprzez negocjowanie w ich interesie umów bilateralnych

¹⁶ A. Lowenfeld, *Countertrade in Economic Relations Between East and West*, s. 3 - 5, INTERFACE IV, notka 15 powyżej.

¹⁷ Por. szerzej S. Sołtysiński, *Problem dumpingu z krajów o gospodarce kontrolowanej przez państwo w ustawodawstwie Stanów Zjednoczonych Ameryki*, RPEiS 1980, nr 3, s. 101 -126; S. Sołtysiński, *US Antidumping Laws and State Controlled Economies*, Journal of World Trade Law 1981, nr 3, s. 251-265; A. Potter, *East-West Countertrade: Economic Injury and Dependence Under U.S. Trade Law*, Law and Policy in International Business 1981, nr 13, s. 413 - 418.

¹⁸ Por. P. Areeda, *Antitrust Analysis, Problems, Text, Cases*, 2d., Boston—Toronto, 1974, s. 680 i nast.

¹⁹ L. Schwartz, *American Antitrust and Trading with State Controlled Economies*, Antitrust Bulletin 1980, nr 25, s. 513 i nast.; J. Griffin, *US Antitrust Aspects of East-West Countertrade*, INTERFACE IV, notka 15 powyżej.

z krajami RWPG. Oznaczałoby to zgodę na koncentrację kapitału i konieczność przystosowania się do wzorców obcych modelowi „wolnego handlu”²⁰.

Niespójność założeń, na których oparte są podstawowe zasady GATT z mechanizmami sterowania gospodarką w krajach RWPG, a także w wielu państwach Trzeciego Świata, nie ulega wątpliwości. System GATT powstał bowiem po II wojnie światowej, w okresie dominacji szkoły „wolnego handlu” propagowanej głównie przez Stany Zjednoczone, dla których interesów gospodarczych, jako państwa najbardziej rozwiniętego gospodarczo, ten kierunek doktryny ekonomicznej otwierał szanse globalnej ekspansji²¹. Rozszerzenie członkostwa w tej organizacji na kilka krajów socjalistycznych oraz państwa rozwijające się, w których przeważa zbliżony do naszego model kontroli handlu zagranicznego, spowodowało jednak konieczność szukania rozwiązań kompromisowych, które uwzględniałyby odmiennosć modeli gospodarczych państw członkowskich. Protokół przystąpienia Polski do GATT stanowi jeden z przykładów takiej wzajemnej adaptacji. Przystępując do GATT w 1967 r. Polska, a później inne kraje socjalistyczne, nie otrzymały pełnego równouprawnienia w ramach systemu korzyści gwarantowanych członkom tej organizacji, a nawet przyjęły na siebie pewne dodatkowe obowiązki, mające zrekompensować partnerom z krajów zachodnich brak korzyści wynikających z obniżenia barier celnych na naszych rynkach wewnętrznych dla eksporterów zachodnich²². Po gruntownej analizie naszego systemu gospodarczego nie wniesiono wówczas zastrzeżeń wobec praktyk transakcji kompensacyjnych. Z drugiej strony Polska zgodziła się na kilka istotnych ograniczeń dotyczących specjalnego, mniej uprzywilejowanego traktowania naszego eksportu w państwach zachodnich, co stanowiło swoistą rekompensatę z tytułu tych różnic systemowych naszego modelu gospodarczego, które zdaniem partnerów Polski w GATT utrudniają swobodny, oparty na zasadach wolnej konkurencji dostęp towarów zachodnich do naszego rynku. Trudno byłoby zatem uznać, że samo kontynuowanie praktyk kompensacyjnych pow-

²⁰ J. de Miramon, *Countertrade: A Modernized*, s. 14.

²¹ Idea wielostronnych negocjacji w sprawie redukcji taryf i ceł oraz ograniczenia wpływu rządów na międzynarodową wymianę handlową akcentowana była przez dyplomację amerykańską podczas i po zakończeniu II wojny światowej. Por. J. H. Jackson, *World Trade*, s. 329-330.

²² Ponieważ polski system ceł nie odgrywa tej samej roli co systemy państw zachodnich i obniżenie naszej taryfy importowej nie daje kupcom zachodnim automatycznie tak istotnych korzyści, jak na rynkach państw OECD, Polska zobowiązała się powiększać swe obroty ze stronami porozumienia w GATT o 7% w stosunku rocznym. Zobowiązanie to nie jest od kilku lat wykonywane. Należy jednak uwzględnić sytuację płatniczą Polski oraz wpływ sankcji stosowanych przez większość państw OECD na wymianę Polski z tzw. II obszarem płatniczym.

szechnie stosowanych w momencie przystąpienia przez Polskę do GATT, których zawieranie było aktywnie popierane przez rządy państw zachodnich w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych, stanowi naruszenie art. XI GATT²³.

Jednym z pierwszych owoców negocjacji na temat Nowego Ładu Ekonomicznego, które toczą się od wielu lat w Genewie na forum UNTAD, jest Kodeks Kontroli Restryktywnych Praktyk Handlowych. Wbrew twierdzeniom niektórych autorów Kodeks nie zakazuje wyrażanie umów kompensacyjnych, lecz jedynie transakcji wiązanych (tie-ins)²⁴ i to w sytuacji, gdy: 1) stanowi to nadużycie dominującej pozycji rynkowej, 2) ogranicza na nim konkurencję, 3) wywołuje ujemny wpływ na handel międzynarodowy, a 4) celem nie jest zapewnienie jakości, bezpieczeństwa lub należytej obsługi konsumenta. Kumulatywne spełnienie wszystkich tych warunków będzie w praktyce rzadkie, a w przypadku polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego jeszcze bardziej mało prawdopodobne z uwagi na dość niewielkie rozmiary naszych organizacji handlowych.

Mimo iż w nowszej literaturze amerykańskiej twierdzi się, że prawo antytrustowe nastawione niechętnie albo raczej wrogo wobec „reciprocal dealing”, to jednak np. w Stanach Zjednoczonych nie zapadł dotąd ani jeden precedens, w którym centralnym zagadnieniem prawnym byłby problem legalności transakcji kompensacyjnych w handlu międzynarodowym²⁵. Jednakże Federal Trade Commission zawarła z uczestnikami podobnych porozumień ugody sądowe, w ramach których pozwani zobowiązali się do zaprzestania zaatakowanych praktyk²⁶.

O tym, że transakcje kompensacyjne są dotąd traktowane jako w zasadzie dopuszczalne i zagrożone sankcjami antytrustowymi w wyjątko-

²³ Jedna z oficjalnych not interpretacyjnych do tego artykułu wyjaśnia, że zakazane restrykcje importowe obejmują także ograniczenia wprowadzone za pomocą dyrektyw wydawanych państwowym przedsiębiorstwom handlowym. Por. GATT, Annex I, Art. XI-XIV i XVII. Jednakże tylko bezwzględny nakaz zawierania umów kompensacyjnych mógłby być uznany za sprzeczny z duchem art. XI. Odmiennie natomiast ocenić należy dyrektywy rządowe, które zalecają stosowanie takich praktyk w warunkach rzeczywistego braku dewiz potrzebnych na prowadzenie transakcji gotówkowych. Ponadto art. XIII i inne postanowienia GATT pozwalają na uciekanie się do stosowania ilościowych kwot importowych w warunkach zagrożenia bilansu płatniczego, co mogłoby wchodzić w rachubę w wypadku Polski, Rumunii czy Jugosławii.

²⁴ Art. D/4/ /f/IV, U.N.Doc. TD/RBP/CONF. 10/1980/. Inaczej J. Griffin, *US Antitrust Aspects*, s. 5 - 7.

²⁵ Jedynym kazusem międzynarodowym jest nie rozstrzygnięta dotąd sprawa przedsiębiorstwa włoskiego, które wniosło powództwo przeciwko firmie amerykańskiej zarzucając, że uzależniała ona zakupy towarów powoda od złożenia zamówień na usługi pozwanego. *Industria Siciliana Asfalti v. Exxon*, Trade Cases — 1977 — 61.256, 70.778 - 83.

²⁶ Przystaczam za J. Griffin, *US Antitrust Aspects*, s. 8.

wych okolicznościach, świadczy także opinia wydana przez Ministerstwo Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych w sprawie legalności utworzenia specjalistycznego przedsiębiorstwa, którego celem miałyby być ułatwianie firmom amerykańskim prowadzenia międzynarodowych transakcji kompensacyjnych. Zdaniem Ministerstwa Sprawiedliwości utworzenie takiej firmy (trading house) nie narusza ustawodawstwa antytrustowego pod warunkiem, że usługi pośrednika byłyby otwarte dla wszystkich potencjalnych klientów²⁷.

Podobne stanowisko wobec analizowanych tu praktyk handlowych zajmują organa ścigania naruszeń prawa antytrustowego EWG²⁸. Zważywszy jednak na pogorszenie koniunktury na rynkach krajów kapitalistycznych oraz okoliczność, że w latach osiemdziesiątych przypadają spłaty wielu zaciągniętych przez kraje socjalistyczne pożyczek na Zachodzie, tudzież terminy realizacji powrotnych zakupów towarów wyprodukowanych na podstawie dostaw sprzętu i technologii zachodniej, polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego powinny tak zawierać umowy, aby minimalizować ryzyko popadnięcia w konflikt z prawem antytrustowym. Podstawowy test legalności transakcji wzajemnych²⁹ polega na badaniu, czy w grę wchodzi „przymusowa” lub raczej „zniewalająca” kompensacja (coercive reciprocity)³⁰, czy też dobrowolna wymiana towarowa. Ryzykowny z punktu widzenia prawa antytrustowego „przymus” zachodzi wówczas, gdy jedna ze stron posiada dostatecznie silną pozycję ekonomiczną, aby wpływać decydująco na „zmuszenie” partnera do przyjęcia kontroferty abstrahując w znacznym stopniu od takich naturalnych kryteriów, jak cena, jakość czy poziom serwisu przy wyborze towaru. Jeśli natomiast kompensacja jest rezultatem dobrowolnego porozumienia, gdzie żadna ze stron nie posiada tak silnej pozycji rynkowej, aby narzucić swą wolę drugiej, rzadko następują ujemne skutki dla konkurencji, wyjąwszy sytuację, gdy połączone potencjały obydwu partnerów reprezentują znaczny udział na rynku. Wówczas, zwłaszcza im dłuższa w czasie i szersza pod względem asortymentowym jest sieć porozumień kompensacyjnych, tym większe jest niebezpieczeństwo zam-

²⁷ U.S. Department of Justice, Press Release of October 2, 1979.

²⁸ Por. Gleiss/Hirsch, *Kommentar zum EWG Kartellrecht*, Heidelberg 1978, s. 120 i nast.

²⁹ Pojęcie „wzajemności” na tle transakcji kompensacyjnych w prawie antytrustowym ma nieco inne znaczenie niż w prawie cywilnym, gdzie chodzi o ekwiwalentność świadczeń w ramach prostej operacji handlowej, będącej jedną czynnością prawną (np. przeniesienie własności rzeczy w zamian za uiszczenie ceny). Natomiast termin „reciprocity” zakłada wzajemność na poziomie co najmniej dwóch, dających się wyodrębnić operacji handlowych (np. sprzedaż za sprzedaż, zawarcie umowy licencyjnej w zamian za sprzedaż towarów, itp.). Jest to więc wzajemność wyższego stopnia.

³⁰ J. Griffin, *US Antitrust Aspects*, s. 5 oraz A. Hausman, *Reciprocal Dealing and the Antitrust Laws*, 77 Harv. L. Rev. (1964), s. 873 i nast.

knięcia znacznej części rynku przed potencjalnymi i bardziej wydajnymi konkurentami.

Przechodząc z kolei do krytyki „kontrhandlu”, przeprowadzanej z pozycji ekonomicznych i w zakresie spraw nie poruszanych przy okazji omawiania ryzyk prawnych, należy przytoczyć rozpowszechnioną opinię o rzekomo nieodłącznie pasożytniczym charakterze tych metod prowadzenia handlu. Według charakterystycznej opinii P. Beckermana, jeśli np. Indonezja zdecyduje się sprzedać w zamian za maszyny i urządzenia amerykańskie znaczne ilości pieprzu, to może to uczynić tylko za bardzo niską cenę, co odbędzie się kosztem innych krajów-producentów tej samej uprawy i prawdopodobnie z uszczerbkiem dla interesów sprzedawcy używki, a być może i eksportera amerykańskiego³¹. Teza ta nie jest poparta żadnym materiałem empirycznym, a ogromny wzrost tego typu transakcji świadczy raczej o popularności tej formy wymiany³². Negatywne skutki takiej transakcji kompensacyjnej dla innych sprzedawców pieprzu są natomiast naturalnym efektem konkurencji. Rywale handlowi Dżakarty będą dotknięci każdą sprzedażą pieprzu z Jawy do Stanów Zjednoczonych niezależnie od tego, czy dostawy te nastąpią w zamian za gotówkę bądź towary inwestycyjne. Nie ma powodów na to, że spłaty towarowe z krajów RWPG powodują szczególnie perturbacje rynkowe na Zachodzie. Wynika to między innymi stąd, iż w krajach tych obowiązuje specjalne ustawodawstwo wymierzone przeciwko zakłóceniom rynkowym wywołanym przez znaczny wzrost dostaw określonych towarów z krajów komunistycznych³³. Świadomość istnienia tych potencjalnych zagrożeń skłania strony wieloletnich kontraktów kompensacyjnych do takiego planowania dostaw z krajów socjalistycznych, aby uczynić to z minimalną szkodą dla lokalnych producentów, a najlepiej bez jakiegokolwiek ryzyka protestu w kraju importu. Tak więc wieloletnie umowy kompensacyjne z krajami socjalistycznymi, wbrew kanonom filozofii „wolnego handlu”, lecz zgodnie z ustawodawstwem krajów zachodnich, chronią w sztuczny sposób producentów w krajach zachodnich przed konkurencją wytwórców z krajów socjalistycznych³⁴.

³¹ P. Beckerman, głos w dyskusji opublikowany w ramach konferencji INTERFACE IV, notka 15 powyżej, s. 1.

³² Oblicza się, że transakcje te stanowią od 25-30% handlu światowego i mają nadal tendencję wzrostową. Newsweek z dnia 19.7.1982, s. 118.

³³ Chodzi w szczególności o instytucję „market disruption”. Por. art. 406 amerykańskiej ustawy o handlu z 1974 r., która pozwala na wprowadzenie restrykcji w postaci zwiększonych ceł lub ustalenia kwot importowych nawet bez potrzeby wykazania szkody miejscowemu przemysłowi. Por. szerzej S. Sołtyński, *US Anti-dumping Laws*, s. 260-261 oraz tegoż autora, *In Defense of Countertrade*, w: INTERFACE IV, notka 15 powyżej, s. 5.

³⁴ Tak np. umowa między Occidental Petroleum i przedsiębiorstwami radzieckimi, wspomniana w notce 7 powyżej, przewiduje dostawy minimalne i maksy-

Rozwój transakcji kompensacyjnych w handlu międzynarodowym zarówno w relacjach Północ-Południe, jak i wewnątrz każdego z trzech największych subrynków światowych spowodował, iż udział „kontrhandlu” w stosunkach Wschód-Zachód w ogólnym bilansie obrotów międzynarodowych jest wartościowo niewielki, a nawet, co wydaje się wręcz zaskakujące, niższy procentowo niż ogólny udział transakcji kompensacyjnych w handlu światowym³⁵. Znacznie wyższy natomiast jest udział „kontrhandlu” w relacjach Wschód-Południe, nie mówiąc już o wymianie towarowej w ramach RWPG, gdzie konieczność dwustronnego bilansowania obrotów występuje nie tylko w stosunkach między dwoma krajami, ale i wewnątrz poszczególnych grup towarowych, co poważnie utrudnia rozwój i racjonalizację współpracy³⁶.

Brak szansy szybkiego wyjścia z kryzysu płatniczego przez niektóre kraje socjalistyczne i rozwijające się oddala jednak perspektywę odejścia od zmodernizowanej formuły prymitywnego handlu wymiennego. Transakcje te bowiem, obok wielu negatywnych skutków ubocznych, obciążają największym ryzykiem stronę pozbawioną dostępu do taniego kredytu. Ponośi ona nie tylko koszty wynagrodzenia sieci pośredników, ale i traci szansę wejścia na rynek eksportowy pod własną firmą i opierając się na własnej sieci dystrybucji, co stanowi podstawowy warunek uzyskania reputacji dla swego towaru i wysokiej opłacalności sprzedaży.

Transakcje kompensacyjne stanowią następstwo kryzysu międzynarodowego systemu walutowego lub, jak to ma miejsce w obrotach wewnętrznych między krajami RWPG, konsekwencję niedoceniań roli wymiennalności walut. Wymóg kompensacji w obrotach zagranicznych w warunkach chronicznego deficytu bilansu płatniczego stanowi jednak bardzo łagodną formę protekcjonizmu w porównaniu z innymi instrumentami ochrony własnego rynku stosowanymi przez wiele krajów należących do GATT. W przeciwieństwie bowiem do kwot importowych, tzw. „dobrowolnych” ograniczeń eksportowych i innych barier pozata-

malne radzieckiego amoniaku oraz stanowi, że jego cena nie może być niższa niż średnia cena na taki sam towar zarejestrowana na rynku amerykańskim. C. Verrill, *Countertrade and S. 406, Statutory Disruption of Trade*, w: *Interface II Proceedings*, D. Wallace, G. Spina Rd., Washington 1982, s. 24 i nast.

³⁵ Według szacunków Sekretariatu OECD, na które powołuje się J. de Miramon, *Countertrade: A Modernized*, s. 13, obejmujących dane za przełomu lat 70/80-tych, udział transakcji kompensacyjnych w handlu między Wschodem a Austrią, Finlandią, Szwecją, Szwajcarią, Francją i Włochami nie przekracza 15 - 20%. Odpowiednie procenty dla całej wymiany między Wschodem a Zachodem są według tego źródła znacznie niższe. Tymczasem według danych opublikowanych na początku lat osiemdziesiątych „countertrade” obejmuje 25-30% handlu światowego. *New Restrictions on World Trade*, Newsweek z dnia 19.7.1982, s. 118.

³⁶ Por. np. M. Regel, *Handel przez rzekę*, *Polityka — Eksport — Import* 1983, nr 3, s. 17 (uwagi o wymianie bilateralnej z NRD).

ryfowych³⁷, kraj zalecający stosowanie kompensacji prowadzi polityką proeksportową, dostosowując jedynie wolumen wymiany do realnych możliwości płatniczych kraju. Ogranicza też tym samym niebezpieczeństwo powstania nadmiernych zadłużeń, które stanowią dziś bodaj najtrudniejszy, nie rozwiązany problem handlu światowego.

Handlowcy zachodni zaangażowani w procesy transakcji kompensacyjnych zwracają uwagę także na inne zalety tej formy wymiany. Długotermiennie kontrakty tego typu tworzą swoisty system interfacjalny (interface), pozwalający na współpracę państw o gospodarce rynkowej z krajami o ekonomice kontrolowanej przez państwo. Te ostatnie bowiem otrzymują możliwość uzyskania kredytu towarowego pod spłaty wyrobami wytworzonymi na podstawie dostarczonych dóbr inwestycyjnych lub surowców i innych materiałów, których nie są w stanie same sprzedać na rynkach zachodnich. Korzyść partnerów zachodnich polega natomiast przede wszystkim na możliwości rozszerzenia rynków na towary, dla których nie ma już zbytu w państwach OECD³⁸, uzyskaniu dostępu do źródeł surowcowych, a także na oszczędnościach płynących z kooperacji przemysłowej.

Przytoczonych dotąd okoliczności usprawiedliwiających nie należy jednak rozumieć jako bezkrytycznej pochwały „kontrhandlu” lub zachęty do wydania bezwzględnego nakazu stosowania praktyk kompensacyjnych. Pieniądz został wymyślony po to, aby usprawnić handel wymienny, a czeki, weksle i nowe formy kredytu zrewolucjonizowały handel międzynarodowy. Należy więc stopniowo dążyć do stworzenia warunków, które umożliwią naszym przedsiębiorstwom powrót na szerszą skalę do nowoczesnych transakcji gotówkowych w obrotach z zagranicą.

BARTER TRANSACTIONS IN THE EAST-WEST TRADE. THE OUTLINE OF LEGAL AND ECONOMIC PROBLEMS

Summary

The increase of trade after the World War Two is usually contributed to gradual lifting up of trade barrier's and to creating a multilateral system of merchandise exchange under the auspices of GATT. Recurring practices of protec-

³⁷ Oblicza się, że około 40 - 48% handlu światowego dotknięte jest jakimiś ograniczeniami pozataryfowymi, do których zalicza się także listy ograniczeń towarów importowanych podyktowane rzekomo ochroną zdrowia obywateli, względami bezpieczeństwa itp. Por. artykuł *Heading for a Trade War*, Newsweek z dnia 29 XI 1982.

³⁸ Dotyczy to zarówno rzeczy materialnych, jak i technologii oraz usług. Dodatkowe możliwości zbytu otwierają się np. przed firmami oferującymi licencje, na które nie ma już zbytu na Zachodzie. Por. P. Ehrenhaft, *Insuring U.S. Participants' Interests in Countertrade*, INTERFACE IV, notka 15 powyżej, s. 2.

tionism and return to bilateralism are presently noted and experts in the problem analyze reasons of further impediment of the development of the world trade.

A substantial part of economic and legal literature of the OECD countries is devoted today to the discussion of barter (countertrade) transactions, which are, apart to from the trade between the CMEA states, accounting for a considerable part in the East-West trade.

The barter transactions are being criticized as practices having a disruptive effect on the system of „free trade" by introducing strong elements of protectionism and bilateralism. The expansion of various forms of barter in the North-South trade relations as well as in transactions between the developed market economy countries results in a growing discontent of the adherents of „free trade".

The task of this article is an attempt to analyze the validity of economic and legal arguments advanced by critics of the barter transactions.

A question whether barter practices are infringing upon obligations resulting from GATT and if they are contrary to the antitrust laws of some developed market economy countries is under the author's consideration.