

Henryk Baran *

MIĘDZYNARODOWE UMOWY HANDLOWE POLSKI Z ZAGRANICĄ

Organizacja ekonomicznego procesu wymiany dóbr i usług w obrocie Polski z zagranicą odbywa się na trzech płaszczyznach:

— stosunków między państwem polskim a innym państwem (państwami) — stosunek państwo : państwo,

— stosunków pomiędzy organami władzy państwowej a przedsiębiorstwami uprawiającymi działalność eksportową (lub importową) — stosunek państwo : kupiec¹,

— stosunków między przedsiębiorstwami — stosunek kupiec : kupiec.

Na płaszczyźnie stosunków gospodarczych między Polską a innymi państwami mamy do czynienia z działalnością traktatową powołanych do tego organów państwowych. W zawieranych porozumieniach organy te, w imieniu reprezentowanych przez siebie państw, uzgadniają rodzaj dostaw, ilość (rozmiar), termin, tryb i warunki (w skali międzynarodowej) realizacji postanowień umownych. Tę grupę umów reprezentują roczne i wieloletnie układy handlowe określające rozmiary wymiany w zakresie poszczególnych grup towarowych lub towarów, zobowiązania umawiających się państw do popierania tej wymiany przez udzielenie odpowiednich zezwoleń i ulg celnych itp. Do tej sfery należą także wszelkiego rodzaju umowy międzynarodowe (dwustronne i wielostronne), przez które Polska oraz dane państwo (państwa) zobowiązują się do przestrzegania określonych reguł zarówno przez własne organy, jak i podległe jednostki uczestniczące w obrocie. Można tu wymienić przykładowo konwencje związane z przewozem morskim lub lotniczym, konwencje dotyczące arbitrażu itp.

* Mgr, st. asystent w Zakładzie Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Instytutu Obrotu Towarowego UŁ.

¹ Słowo „kupiec” jest tu użyte dla oznaczenia wszelkiego rodzaju przedsiębiorstw, niezależnie od postaci prawnej, pod jaką to przedsiębiorstwo występuje.

Międzynarodową umową gospodarczą nazywamy każde porozumienie natury formalnej, zawarte między dwoma lub więcej państwami w sprawach gospodarczych². Międzypaństwowe umowy handlowe są jednym z rodzajów międzypaństwowych umów gospodarczych.

Umowy handlowe są to międzypaństwowe porozumienia, zawierane pomiędzy suwerennymi państwami, które mają na celu zagwarantowanie wzajemnych interesów w sferze obrotu towarowego, odpowiednio do założeń i celów prowadzonej przez każdą ze stron polityki handlowej³. Umowy handlowe można traktować w pewnym sensie jako instrument polityki handlowej; pozwalają bowiem na odpowiednie jej realizowanie, a równocześnie stwarzają podstawy i ramy formalnoprawne do stosowania różnych środków polityki handlowej. W stosunku do państw kapitalistycznych Polska rozwija aktywną politykę traktatową, w zależności od tego, w jakim stopniu obroty międzynarodowe są ograniczane lub krępowane przez jednostronne zarządzenia polityczno-handlowe poszczególnych państw. Natomiast w stosunkach gospodarczych między Polską a krajami socjalistycznymi umowy handlowe są środkiem, który zapewnia planowy rozwój obrotów i zaspokaja potrzeby uczestniczących w nich gospodarstw narodowych.

Umowy handlowe między krajami socjalistycznymi są instrumentem pomocniczym do realizowania ich narodowych planów gospodarczych. W zależności od ilości partnerów zawierających umowę, można mówić o umowach dwustronnych lub umowach wielostronnych. Handlowe umowy dwustronne dzielą się na:

- a) traktat handlowy, stanowiący podstawową umowę gospodarczą między dwoma państwami;
- b) konwencja handlowa, stanowiąca analogicznie do traktatu podstawową umowę między dwoma państwami, jednakże o nieco mniej uroczystym charakterze⁴;
- c) układ handlowy, stanowiący zazwyczaj większą umowę handlową między dwoma państwami, która nie obejmuje jednakże całości podstawowych zagadnień ekonomicznych następujących między dwoma państwami, lecz tylko jeden lub kilka jej wycinków;
- d) porozumienie handlowe, stanowiące jeszcze mniej formalną i zazwyczaj jeszcze bardziej ograniczoną co do zakresu umowę na zupełnie

² T. Łychowski, *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, Warszawa 1971.

³ S. Szczypiorski, *Organizacja i technika handlu zagranicznego*, Warszawa 1972.

⁴ Treść traktatu handlowego i konwencji jest w zasadzie ta sama. Podział determinują przesłanki historyczne.

konkretny temat, czy kilka tematów, przenegocjowanych między dwoma stronami;

e) protokół handlowy, stanowiący już zupełnie praktyczny i zwyczaj krótki dokument, który zawiera uzgodnione wyniki rokowań w jakiejś sprawie lub kilku związanych z sobą sprawach, często protokół stanowi załącznik do umowy szerszego typu⁵.

Jednakże trzeba zaznaczyć, że monopol handlu zagranicznego jest nieodłączną częścią gospodarki polskiej i wskutek tego Polska zawsze układa swoje umowy z innymi państwami na podstawie monopolu handlu zagranicznego i tylko w ramach tego monopolu mogą umowy takie dochodzić do skutku.

1. UMOWY HANDLOWE Z KRAJAMI SOCJALISTYCZNYMI

Umowy międzynarodowe krajów socjalistycznych zdeterminowane są następującymi okolicznościami:

— podmiotami międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy. Są państwa, które opierają wzajemne stosunki na zasadzie równości suwerennej;

— państwa socjalistyczne występują we wzajemnych stosunkach jako właściciele środków produkcji i rezultatów produkcji;

— państwa socjalistyczne prowadzą gospodarkę planową.

Umowy międzynarodowe zajmują węzłowe miejsce w całym procesie współpracy i integracji socjalistycznej, stwarzając planowe ramy dla ogółu wzajemnych stosunków w krajach RWPG. Z trzech podstawowych sfer procesu integracji socjalistycznej (organizacja współpracy międzynarodowej, polityka gospodarcza i planowanie, produkcja i wymiana)⁶ interesują nas umowy dotyczące sfery wymiany.

Wieloletnie umowy handlowe między krajami socjalistycznymi są zawierane w wyniku koordynacji narodowych planów gospodarczych i mają na celu stworzenie stabilnych warunków rozwoju gospodarczego tych krajów. Są one ważnym elementem systemu powiązań planowych, a jednocześnie punktem wyjścia w procesie wymiany na międzynarodowym rynku socjalistycznym⁷.

Umowy handlowe obejmują całokształt wzajemnych dostaw towarowych na dany okres 5-letni, a więc wchodzi w nie dostawy, które

⁵ Łychowski, *op. cit.*

⁶ A. Wasilkowski, *Socjalistyczna integracja gospodarcza*, Warszawa 1974, s. 46.

⁷ S. Góra, Z. Knyziak, *Współpraca krajów RWPG a rachunek ekonomiczny*, Warszawa 1966, s. 66.

są wynikiem negocjacji, jak i wcześniejsze porozumienia, np. dotyczące specjalizacji. W dotychczasowej praktyce zawierania umów handlowych między krajami socjalistycznymi przeważają umowy dwustronne, czego przyczyną jest bilansowanie wzajemnych obrotów stron podpisujących umowę.

W zakres umowy handlowej wchodzi następujące elementy:

- wzajemne dostawy w ciągu pięciu lat uzgadniane w formie protokołów rocznych,
- procedura dotycząca płatności za wymianę towarową,
- procedura likwidacji zadłużenia.

Towary dostarczane na podstawie wieloletnich umów dzielą się na trzy grupy:

a) główna grupa towarów, na które ustala się w umowie i protokołach rocznych sztywne kontyngenty ilościowe oraz inne warunki dostaw;

b) grupy towarowe lub poszczególne towary, na które ustala się w umowie i protokołach rocznych kontyngenty wartościowe;

c) towary, na które nie ustala się kontyngentów.

Istnieje możliwość stosowania dwóch kontyngentów w jednej umowie, np. ustala się kontyngent ilościowy na dwa pierwsze lata umowy, a na następne lata dostawę określa się wartościowo. Dopiero w protokole rocznym w trzecim roku trwania umowy określa się ilość i inne warunki dostaw.

Protokoły roczne są więc ważnym elementem umowy handlowej. Zawierane są przez ministrów handlu zagranicznego pod koniec roku poprzedzającego wejście protokołu w życie. Drugą ważną cechą protokołu rocznego są negocjacje, kiedy ustala się często warunki dostaw, które wpływają na oddzielną transakcję, np. cenę lub bazę cenową. Protokoły roczne są włączone do Narodowego Planu Społeczno-Gospodarczego, do planu eksportu i importu krajów, które zawarły umowę, co gwarantuje wykonanie wzajemnych dostaw⁸.

W wyniku podpisania umowy między Polską a krajem socjalistycznym powstają zobowiązania, które realizują przedsiębiorstwa uprawnione do prowadzenia działalności w zakresie handlu zagranicznego. Podstawowe decyzje dotyczące wyboru rynku geograficznego kontrahenta oraz warunków dostawy⁹ są więc podejmowane poza jednostką handlu zagranicznego.

⁸ Wykonanie umowy gwarantuje m. in. fakt, że zobowiązania umowne zawierają państwa, które dzięki monopolowi handlu zagranicznego dysponują pełnią środków do wykonania umowy.

⁹ W obrocie między krajami członkami RWPG obowiązuje prawo jednolite OWD RWPG 1968, OWM RWPG 1962, OWOT RWPG 1967.

Większy zakres swobody decyzji mają jednostki handlu zagranicznego w warunkach wymiany niekontyngentowej. Ten rodzaj wymiany został wprowadzony w 1971 r., przy następujących założeniach:

- nomenklaturę i udział kraje ustalają w trybie dwustronnym,
- do sfery wymiany włącza się towary nie objęte kontyngentami ilościowymi i wartościowymi,
- ceny na te towary ustalone są w trybie dwustronnym przez jednostki handlu zagranicznego,
- rozliczenia dokonywane są za pośrednictwem Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej,
- dostawy realizowane są na podstawie Ogólnych Warunków Dostaw RWPG 1968,
- wymiana niekontyngentowa może nie podlegać bilansowaniu w trybie dwustronnym.

Wprowadzenie wymiany niekontyngentowej jest wypośrodkowaniem między tendencją do ścisłego planowania obrotów handlu zagranicznego a tendencją do otwarcia nowych możliwości rozwoju wymiany wzajemnej między krajami RWPG. Mimo że w założeniach wymiany niekontyngentowej stwierdzono możliwości przejścia do wymiany wielostronnej, to jednak w praktyce warunki jeszcze nie dojrzały do szerszego wykorzystania omawianego instrumentu.

2. UMOWY HANDLOWE POLSKI Z KRAJAMI KAPITALISTYCZNYMI

Charakter umów gospodarczych między Polską a krajami kapitalistycznymi jest diametralnie różny od umów zawieranych z krajami socjalistycznymi. Wynika to z różnic ustrojowych, a także ze stosowania przez kraje kapitalistyczne określonej polityki handlowej w stosunku do krajów socjalistycznych. Czynniki ograniczające dostęp do rynku kraju kapitalistycznego są rozważane w tym punkcie od strony podmiotu, który je stwarza bądź kontroluje, tzn. państwa kapitalistycznego.

Podstawowymi elementami tych czynników są: propaganda wewnętrzna, bariery taryfowe, parataryfowa oraz pozataryfowa (w szczególności ograniczenia administracyjne). Te ostatnie należą obecnie do najbardziej efektywnych narzędzi protekcjonistycznej polityki państw kapitalistycznych, gdyż ich wykrycie, a tym bardziej udowodnienie sprzeczności z istniejącymi umowami jest bardzo trudne. Nie bez znaczenia jest fakt, że sposoby stosowania wymienionych barier nie zostały jeszcze dostatecznie poznane (m. in. z powodu dużej ilości rozwiązań, trudności wykrycia). Z drugiej zaś strony, brak jest międzynarodowych

umów, które w sposób szczegółowy ograniczałyby lub regulowały ich stosowanie.

Stąd też celem umów handlowych zawieranych przez Polskę z krajami kapitalistycznymi jest stworzenie polskim jednostkom handlu zagranicznego takich warunków dostępu do rynku, z jakich korzystają konkurenci zagraniczni (zasada największego uprzywilejowania) i konkurenci lokalni (zasada traktowania narodowego).

Istotne znaczenie dla rozwoju współpracy między Wschodem i Zachodem miał proces odprężenia i KBWE. Końcowy dokument KBWE¹⁰ uznać należałoby za coś w rodzaju podstawowej karty europejskich stosunków ekonomicznych — tworzącej konstruktywny klimat współpracy oraz wytyczającej konkretne kierunki, metody i formy działania w zakresie handlu, kooperacji przemysłowej, współpracy naukowo-technicznej, transportu, turystyki, migracji siły roboczej, szkolenia kadr i ochrony środowiska. Dokument ten jest — jak dotąd — najpełniejszym i najdalej idącym kodeksem zasad współpracy ekonomicznej między krajami różnych systemów, akceptowanym przez ogół państw Europy i Ameryki Północnej.

W dziedzinie stosunków Polski z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi można wskazać przykłady rozwiązań, które wyraźnie wyprzedzały postanowienia sformułowane w Akcie Końcowym KBWE. Są to:

— umowa o rozwijaniu kooperacji przemysłowej z Republiką Włoską z 14 VII 1965 r. W umowie tej po raz pierwszy wprowadzono pojęcie kooperacji przemysłowej do stosunków dwustronnych, tworząc tym samym sprzyjający klimat dla tego rodzaju obrotów;

— polsko-francuska umowa o współpracy gospodarczej i wymianie handlowej, podpisana w Paryżu 23 XII 1969 r. Umowa wprowadziła obok określenia przedsięwzięć kooperacji zasadę pełnej liberalizacji wzajemnych obrotów wynikających z tych przedsięwzięć;

— deklaracja z 2 X 1974 r. o zniesieniu wszelkiego rodzaju ograniczeń o charakterze dyskryminacyjnym¹¹.

Stosunki gospodarcze między krajami socjalistycznymi a krajami gospodarki rynkowej regulują głównie dwustronne umowy międzypaństwowe.

Mówiąc o dwustronnych związkach umownych, nie należy pomijać istniejących międzynarodowych układów lub porozumień wielostronnych, w których stronami mogą być kraje kapitalistyczne i kraje socjalistyczne. Niektóre z układów wielostronnych wywierają bezpośredni

¹⁰ *Akt Końcowy Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie*, Helsinki 1 sierpnia 1975 r., „Sprawy Międzynarodowe” 1976, nr 1.

¹¹ S. Długosz, *Polska a współpraca gospodarcza*, „Sprawy Międzynarodowe” 1977, nr 11, s. 34.

wpływ na treść umów dwustronnych. Przykładem może być Układ Ogólny w Sprawie Cel i Handlu (GATT). Inny przykład stanowi wieloletnie Porozumienie Włókiennicze — zawarte pod auspicjami GATT — którego postanowienia mogą być inkorporowane do umów dwustronnych, np. do porozumienia pomiędzy EWG a Indiami. Można jeszcze wymienić porozumienia surowcowe i inne, które wywierają poważny wpływ na zasady, a nawet rozmiary wymiany w określonych branżach.

Polska zawarła szereg umów gospodarczych z krajami kapitalistycznymi, których celem był rozwój współpracy gospodarczej poprzez następujące czynniki:

- a) sprzyjające i aktywizujące dwustronną współpracę działania administracji państwowej, w tym przede wszystkim najwyższych władz;
- b) rozwijanie dwustronnych, kompleksowych przedsięwzięć z dziedziny kooperacji przemysłowej;
- c) rozwijanie dwustronnych przedsięwzięć surowcowo-kredytowych, stabilizujących nieraz na długie lata rozwój dwustronnej współpracy gospodarczej;
- d) aktywna i promująca eksport, ale zarazem ułatwiająca wieloletnie przedsięwzięcia — polityka finansowa.

Dwustronne umowy gospodarcze obejmują następującą tematykę:

- wymiana handlowa;
- system rozliczania wzajemnych płatności (układy lub porozumienia płatnicze);
- współpraca naukowa, techniczna, itp.;
- kredytowa;
- status przedstawicielstw handlowych;
- transport i żegluga;
- indemnizacja;
- obrót kooperacyjny jako dziedzina od kilku lat szczególnie rozwojowa w płaszczyźnie stosunków między krajami socjalistycznymi.

Nie sposób wyczerpać, w powyższym wyliczeniu przykładowym, pełnego zakresu tematycznego międzypaństwowych umów gospodarczych.

Istnieje wiele przykładów, w których całokształt problemów współpracy gospodarczej byłby ujęty w jednej umowie dwustronnej. Jest to oczywisty wynik procesu rozwojowego, jakiemu podlegają stosunki gospodarcze między krajami kapitalistycznymi a socjalistycznymi. Od prostych form wymiany clearingowej, czy nawet ściśle kompensowanej, przechodzono do form coraz bardziej wszechstronnych, odchodząc tym samym od prostych transakcji kupna—sprzedaży. Stąd właśnie coraz częściej pojawiają się w umowach międzynarodowych zagadnienia kooperacji przemysłowej.

Rozszerza się zakres merytoryczny i czasowy umów dwustronnych.

Dwustronna umowa gospodarcza jest czynnikiem stabilizującym warunki współpracy gospodarczej. Stąd przejście do systemu umów wieloletnich z reguły na okres 3 do 5 lat, z mechanizmem protokołów rocznych. Protokoły te stwarzają możliwość wprowadzenia, w toku ważności umów, korektur czy modyfikacji dla ułatwienia współpracy gospodarczej.

W protokołach zawieranych między Polską i krajami kapitalistycznymi ustala się listy eksportowe i importowe. Lista eksportowa wyłącza towary, których przywóz do danego kraju kapitalistycznego podlega ograniczeniom. Z reguły określa również przyznane kontyngenty minimum.

Lista polskiego importu z określonego kraju ma charakter indykatywny, co znaczy, że przedmiotem dostaw do Polski mogą być towary, których nie ujęto w liście¹². Wielkość kontyngentu może być wyrażona ilościowo lub wartościowo.

Podstawowa konstrukcja umów handlowych opiera się na kilku węzłowych przesłankach zawartych w tekście umowy. Przesłanki te są następujące:

- zasada największego uprzywilejowania,
- dopuszczalne przypadki ograniczenia zasady największego uprzywilejowania,
- szczególne ułatwienia dla współpracy gospodarczej,
- postanowienia rozliczeniowo-finansowe,
- postanowienia instytucjonalizujące nadzór nad wykonywaniem umowy.

Umowy zawierane przez Polskę ujmuje sprawę największego uprzywilejowania przedmiotowo-podmiotowo, kładąc największy nacisk na przedmiot obrotu. Zwracają one mniejszą uwagę na prawa swoich podmiotów, tzn. uspołecznionych ogniw obrotu z zagranicą. Podejście przedmiotowe wydaje się być zresztą zgodne z ujęciem problemu zasady największego uprzywilejowania w art. I Układu Ogólnego w Sprawie Ceł i Handlu (GATT), choć ujęcie to ma ograniczone zastosowanie przede wszystkim do sfery wymiany towarowej.

W rzeczywistości zachodzą poważne rozbieżności między przyznaniem klauzuli największego uprzywilejowania, a jej praktycznym zastosowaniem. Państwa kapitalistyczne dążą do bardzo wąskiego stosowania zasady największego uprzywilejowania. Początkowo, ograniczyły ją do zakresu opłat celnych, następnie pod naciskiem państw socjalistycznych stopniowo rozszerzają na sferę formalności celnych i administracyjnych oraz na sferę ograniczeń ilościowych.

¹² Protokół podpisany między Polską a Szwecją 3 III 1978 r.

Między Wschodem i Zachodem istnieje obecnie doktrynalny spór dotyczący interpretacji i zakresu stosowania zasady największego uprzywilejowania. Kraje zachodnie wprowadzając swoją interpretację tej zasady według „rzeczywistej wzajemności”, naruszają jej podstawowe atrybuty (bezwarunkowość, nieograniczoność, natychmiastowość), a w to miejsce proponują warunkowe stosowanie KNU, ograniczone do niektórych tylko dziedzin z możliwością ustanowienia momentów wprowadzenia jej w życie i zawieszania stosowania.

Stąd podstawowym zadaniem przy zawieraniu nowej umowy gospodarczej z krajem kapitalistycznym staje się stopniowe rozszerzenie sfery zastosowania zasady największego uprzywilejowania, a następnie bardzo drobiazgowo śledzenie czy partner nie dokonuje naruszeń potwierdzonych umownie zasad.

Obecnie w stosunkach traktatowych Polski z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi problem doprowadzenia naszych partnerów do respektowania pełnego zakresu zasady największego uprzywilejowania w dziedzinie obrotu towarowego i usług sprowadza się przede wszystkim do uzyskania najbardziej uprzywilejowanego traktowania w dziedzinie wszelkich przepisów, formalności i opłat związanych z przywozem, wywozem i tranzytem oraz w zakresie nie dyskryminacyjnego stosowania restrykcji ilościowych wobec polskich importerów i eksporterów.

Uzgodniony w umowie zakres stosowania zasady największego uprzywilejowania ma bezpośredni wpływ na warunki dostępu i działania na rynku. Tym samym znajduje swe odbicie w pojedynczej transakcji handlu zagranicznego, a w większości przypadków jest czynnikiem determinującym opłacalność transakcji i (lub) możliwości jej realizacji. Przykładowo można podać przyznanie Polsce KNU przez USA, niestosowanie dyskryminacyjnych cel, przyznanie Polsce prawa do korzystania z kredytów i gwarancji Import—Eksport Banku, a także liberalizacja przepisów o sprzedaży krajom socjalistycznym sprzętu inwestycyjnego i technologii.

W umowach handlowych zawartych z krajem nie stosującym reglamentacji dewizowej problemy rozliczeń ustala się poprzez określenie waluty rozliczeniowej i ewentualnie postanowienia dotyczące gotowości stron do stwarzania dogodnych warunków kredytowych. O ile jest zawarta umowa międzypaństwowa dotycząca przyznania jednej ze stron kredytu na określone cele, to musi również być podpisane odpowiednie porozumienie między Bankiem Handlowym SA w Warszawie i kredytodawcą lub grupą kredytodawców (banków kraju udzielającego kredyt).

Przykładem międzypaństwowej umowy gospodarczej, która może być wzorcem dla współpracy krajów o odmiennych ustrojach, jest podpisany przez Polskę i Francję 5 X 1972 r. 10-letni układ o współpracy

gospodarczej i naukowo-technicznej. Obie strony zobowiązały się do popierania i stworzenia możliwie najlepszych warunków do realizacji porozumień kooperacyjnych (z 10 artykułów Układu 4 dotyczyły kooperacji)¹³. Ponadto powołano do życia Międzynarodową Komisję do Spraw Współpracy Gospodarczej.

W ramach Komisji utworzono branżowe grupy robocze dla tych gałęzi przemysłu, w których stwierdzono najlepsze możliwości współpracy. W wyniku prac grup roboczych Polska i Francja zawarły 14 IX 1977 r. umowę o współpracy w dziedzinie chemii i urządzeń dla przemysłu chemicznego. Strony postanowiły, że „... będą popierać maksymalny rozwój współpracy naukowej, przemysłowej i gospodarczej w dziedzinie chemii i urządzeń dla przemysłu chemicznego zarówno w każdym z obu państw, jak i w krajach trzecich”.

Układ z roku 1972 doprowadził do uzyskania przez Polskę we Francji kredytów inwestycyjnych na sumę 1,5 mld franków, której wielkość podniesiono ostatecznie do 4,5 mld franków¹⁴.

Działalność traktatowa znalazła swoje odbicie w wymianie handlowej:

— wzajemne obroty Polski i Francji wzrosły 7,6 raza (w cenach bieżących) w latach 1971—1976,

— podpisano wiele kontraktów kooperacyjnych (Berliet, Nicolas, Estrel, JOY, Thompson, Lagobax — C II).

Śledzenie ewolucji umów gospodarczych zawieranych między Polską a krajem kapitalistycznym, np. z Francją, wskazuje na przechodzenie od porozumień bardziej ogólnych (układ z 1972 r.) do bardziej szczegółowych (umowa dotycząca chemii z 1977 r.). Taka tendencja uwidacznia się również w porozumieniach z innymi krajami kapitalistycznymi. Przykładem jest trójstronna umowa Polski, Austrii, Czechosłowacji o dostawach i tranżycie energii elektrycznej z Polski przez Czechosłowację do Austrii. Czas trwania tej umowy jest precedensowy, ponieważ jej termin ważności upływa 31 VIII 1999 r.

Poza wspomnianymi wyżej pozytywnymi zjawiskami w stosunkach handlowych Polski z krajami kapitalistycznymi występuje szereg zjawisk negatywnych wynikających głównie z różnic ustrojowych. Stąd też międzynarodowa umowa handlowa jest tworem kompromisu dwóch stron. Bardzo często, zwłaszcza w wyniku recesji w kraju kapitalistycznym, mogą wystąpić zakłócenia w realizacji założeń umowy. Dlatego też międzypaństwowa umowa handlowa wymaga zinstytucjonalizowane-

¹³ J. Michalak, *Ewolucja polsko-francuskich stosunków gospodarczych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1977, nr 10, s. 32.

¹⁴ *L'objectif du commerce franco-polonais: 8 milliards de francs en 1980*, „Moniteur du Commerce International” 1975, nr 140, s. 25.

go nadzoru, którego formą jest komisja mieszana. Powołuje się ją dla oceny legalizacji umowy, rozpatrywania spraw związanych ze stosunkami gospodarczymi między dwoma krajami i dla przedkładania swoim rządów wszelkich wniosków, zmierzających do ułatwienia i rozwijania wymiany handlowej oraz współpracy gospodarczej i przemysłowej. Istotnym zadaniem komisji mieszanej jest ustalanie szczegółowych postanowień dotyczących zwłaszcza tych wyrobów wobec których istnieją jeszcze ograniczenia ilościowe w imporcie.

W odróżnieniu od stosunków umownych między krajami socjalistycznymi umowa zawierana przez Polskę z krajem kapitalistycznym ma charakter fakultatywny. Wyznacza ona cele stron i stwarza podmiotom gospodarczym warunki dla jej wykonania.

Należy jednak podkreślić, że realizacja założeń umowy następuje w wyniku umów zawieranych bezpośrednio między polskimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a zainteresowanymi firmami kapitalistycznymi, na które państwo kapitalistyczne nie może oddziaływać bezpośrednio. Dlatego też oprócz aktywnej działalności traktatowej prowadzonej przez państwo, przedsiębiorstwa handlu zagranicznego muszą prowadzić aktywną politykę przystosowania się do rynku kapitalistycznego i zmieniających się na nim warunków. Tylko w takim przypadku zostaną zdyskontowane stwarzane przez polskie ograny traktatowe coraz korzystniejsze warunki wymiany dwustronnej dla polskich jednostek handlu zagranicznego i ich zagranicznych kontrahentów.

Henryk Baran

INTERNATIONAL TRADE AGREEMENTS OF POLAND WITH ABROAD

The article sets forth to discuss the importance of trade agreements in foreign trade of Poland. The character and contents of the agreements are determined by the socio-political system of the country with which Poland enters into such agreements. The article consists of two parts. In the first part the analysis is focussed on trade agreements concluded between Poland and socialist states, and especially on their importance, procedure of concluding these agreements, their contents and consequences for Polish foreign trade organizations. The second part of the article presents trade agreements, as a basic element of the treaty policy of the state, which creates suitable conditions for foreign trade organizations to conduct trade exchange in the markets of developed capitalist countries. The analysis of contents and scope of the agreements reveals the evolution in economic relations between countries of different socio-political systems in line with provision of the Conference on Security and Cooperation in Europe.