

Edward Georgjew

PROBLEMY PRAWNE I FINANSOWE HANDLU ZAGRANICZNEGO
W ŚWIETLE REFORMY GOSPODARCZEJ

1. KIERUNKI ZMIAN W HANDLU ZAGRANICZNYM
W ZAŁOŻENIACH REFORMY GOSPODARCZEJ

Reforma gospodarcza w zakresie handlu zagranicznego i stosunków ekonomicznych Polski z zagranicą zakłada zgodność z ogólnymi założeniami i kierunkami reformy w całej gospodarce narodowej i ma służyć likwidacji strukturalnego niedorozwoju handlu zagranicznego, a zwłaszcza eksportu.

Reforma zakłada: 1) odejście od administracyjnych, nakazowych metod kierowania gospodarką, w tym także handlu zagranicznego; 2) oparcie działania przedsiębiorstw handlu zagranicznego na rachunku ekonomicznym i systemie motywacyjnym skłaniającym je do szybkiego powiększania opłacalnego eksportu i oszczędnego gospodarowania środkami dewizowymi na import; 3) wzmocnienie strategicznej funkcji władz centralnych oraz przywrócenie możliwości centralnego kierowania planowym rozwojem gospodarczym kraju i rozwojem stosunków gospodarczych z zagranicą.

Pod względem legislacyjnym realizacja przyjętych założeń oznacza konieczność wydania szeregu aktów prawnych regulujących nowy system handlu zagranicznego. Dotyczy to w szczególności unormowania innego układu kompetencji w zakresie planowania i zarządzania handlem zagranicznym, a także organizacji prawnej (form) realizacji handlu zagranicznego (przedsiębiorstwa koncesjonowane, spółki handlu zagranicznego, przedsiębiorstwa z udziałem podmiotów zagranicznych).

Do najważniejszych rozwiązań dotyczących handlu zagranicznego można zaliczyć zasady: nadawania uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego (koncesje), swobodnego wyboru przez producenta przedsiębiorstwa handlu zagranicznego oraz pozostawienia do umownej re-

gulacji przez zainteresowane przedsiębiorstwa warunków i form współpracy w zakresie eksportu i importu, udzielanie pozwoleń przywozu i wywozu, nabywanie środków dewizowych na import, prowadzenia polityki kursów i cen oraz rozliczeń finansowych związanych z funkcjonowaniem rachunku wyrównawczego.

2. ORGANIZACJA I FORMY PRAWNE HANDLU ZAGRANICZNEGO

2.1. Polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego

W krajach socjalistycznych obowiązuje monopol państwa w dziedzinie handlu zagranicznego, stanowiący fragment funkcji państwa w życiu gospodarczym kraju. Pojęcie i ukształtowanie monopolu handlu zagranicznego w praktyce zmienia się wraz z przemianami w gospodarce krajów socjalistycznych oraz w formach i metodach zarządzania gospodarką narodową¹. Monopolowi nadaje się taki kształt organizacyjny, jaki wynika z potrzeb rozwoju gospodarczego oraz systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową².

Dotychczas pojęcie państwowego monopolu handlu zagranicznego traktowane było w sposób rygorystyczny, tzn., iż prawo do eksportu i importu towarów i usług miały wyłącznie uprawnione do tego jednostki gospodarcze. Jednostki te dokonywały wszelkich rozliczeń dewizowych z zagranicą tylko za pośrednictwem upoważnionych banków krajowych (przede wszystkim przez Bank Handlowy S.A. w Warszawie). Uprawnione banki skupowały waluty uzyskiwane za wyeksportowane towary i usługi, przy czym skup ten następował obligatoryjnie i automatycznie. Polegał on na przeliczeniu wpływów z zagranicy na złote przy zastosowaniu kursów złotego do walut zagranicznych. Banki dokonywały również dyspozycji płatniczych dotyczących zapłaty zobowiązań wobec zagranicznych dostawców za importowane towary i usługi, sprzedając krajowym przedsiębiorstwom potrzebne na ten cel waluty.

Sytuacja uległa zmianie obecnie w warunkach konsekwentnie realizowanej reformy gospodarczej. W dziedzinie handlu zagranicznego nastąpiła decentralizacja kompetencji do prowadzenia wymiany towarowej z zagranicą. Nastąpiły daleko idące zmiany strukturalne w or-

¹ T. Łychowski, *Monopol handlu zagranicznego w gospodarce socjalistycznej (na tle międzynarodowych stosunków ekonomicznych)*, „Studia Prawnicze” 1967, nr 17, s. 75—76.

² S. Szczypiorski, *Organizacja i technika handlu zagranicznego*, Warszawa 1967, s. 122; J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa w handlu międzynarodowym*, Warszawa 1970, s. 16—17.

ganizacji przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Obok dawnych central handlu zagranicznego dopuszczono do bezpośrednich kontaktów z rynkami zagranicznymi przedsiębiorstwa państwowe, w drodze udzielenia im koncesji na prowadzenie wymiany z zagranicą (tzw. przedsiębiorstwa koncesjonowane).

Na uwagę zasługuje także fakt, iż zniesiono obligatoryjny charakter wymiany towarowej za pośrednictwem określonej centrali handlu zagranicznego. Krajowi producenci towarów i usług na eksport, o ile sami nie posiadają koncesji na prowadzenie wymiany z zagranicą, otrzymali prawo do swobodnego wyboru współpracującego z nimi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. W nowej sytuacji podstawową przesłanką dla wyboru współpracującego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego lub też do podjęcia się ewentualnie samodzielnego prowadzenia operacji handlu zagranicznego jest rachunek ekonomiczny.

Dalszym przejawem decentralizacji w zakresie handlu zagranicznego jest rozszerzenie liczby podmiotów dopuszczonych do prowadzenia wymiany towarowej z zagranicą³. Oprócz przedsiębiorstw eksportowo-importowych utworzonych przez Ministra Handlu Zagranicznego do prowadzenia działalności w zakresie handlu zagranicznego dopuszczono przedsiębiorstwa państwowe oraz inne jednostki gospodarki społecznej, organizacje społeczne prowadzące działalność gospodarczą, a także osoby prawne nie będące jednostkami gospodarki społecznej oraz osoby fizyczne prowadzące działalność produkcyjną, usługową lub handlową na podstawie właściwego uprawnienia.

Z powyższego wynika, iż struktura organizacyjna podmiotów dopuszczonych do prowadzenia wymiany handlowej z zagranicą jest w istotny sposób zróżnicowana. Poglębia się ona, o ile weźmie się pod uwagę stosunki własnościowe oraz prawne formy działania na rynkach obcych.

Mimo iż nowe przepisy prawne przewidują możliwość dopuszczania do działalności w zakresie handlu zagranicznego różnorodnych podmiotów, wydaje się, że decydująca rola w tym zakresie w dalszym ciągu przypada państwowym przedsiębiorstwom handlu zagranicznego (centrale handlu zagranicznego tworzone przez Ministerstwa Handlu Zagranicznego)⁴.

³ Art. 3 ustawy z 26 II 1982 r. o uprawnieniach do prowadzenia handlu zagranicznego, Dz.U. nr 7, poz. 59.

⁴ A. Stupkiewicz, *Z problemów organizacji aparatu handlu zagranicznego w Polsce*, „Handel Zagraniczny” 1974, nr 7; J. Lenkiewicz, *Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego i jego funkcje*, „Handel Zagraniczny” 1970, nr 2; S. Walter, *Problemy ekonomiczno-organizacyjne przedsiębiorstw na tle zmian w kierowaniu gospodarką narodową*, „Problemy Handlu Zagranicznego” 1975, nr 6/7.

Obecnie wszystkie przedsiębiorstwa państwowe handlu zagranicznego mają zbliżoną do siebie strukturę organizacyjną i ekonomiczno-finansową oraz podlegają naczelnemu organowi nadzorującemu wymianę z zagranicą, czyli Ministrowi Handlu Zagranicznego. Oprócz państwowych central handlu zagranicznego w dalszym ciągu działają spółdzielcze przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

W 1972 r. dopuszczono możliwość eksportu i importu na zasadach⁵ umowy komisju, umowy kupna-sprzedaży na rachunek własny przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, umowy agencyjnej. Dominującą formą eksportu była umowa komisju; odstępstwa od tej zasady wymagały zgody Ministra Handlu Zagranicznego.

Obecnie — zgodnie z założeniami reformy gospodarczej — zrezygnowano z obligatoryjnego ustalania, jakie formy sprzedaży w eksporcie czy zakupów w imporcie mogą stosować przedsiębiorstwa. W myśl jednak kodeksu cywilnego nadal podstawowymi formami umów pomiędzy przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a dostawcą lub odbiorcą krajowym są: umowa kupna-sprzedaży, umowa komisju, umowa agencyjna. Jednak wybór formy, jak i określenie szczegółowych warunków, pozostawiono do uregulowania zainteresowanym przedsiębiorstwom.

Teoretycznie każda transakcja może być realizowana na innych warunkach. W praktyce jednak producent, jak i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, są zainteresowane stabilizacją warunków współpracy na zasadach uwzględniających interesy obydwu stron oraz warunki rynków zagranicznych. Wydaje się, że podstawowym czynnikiem sprzyjającym powstaniu stosunków partnerskich będzie swobodna możliwość wyboru przedsiębiorstwa handlu zagranicznego na podstawie kryteriów ekonomicznych (wysokość kosztów pośrednictwa mierzona poziomem marży lub prowizji przedsiębiorstwa handlu zagranicznego) oraz możliwość uzyskania przez producenta koncesji na samodzielne wykonanie działalności handlu zagranicznego.

⁵ U. Płowiec, *Uwagi w sprawie powiązań między jednostkami przemysłu i handlu zagranicznego w Polsce*, „Handel Zagraniczny” 1970, nr 8; M. Bijak, E. Karasiński, *Komisowa forma powiązań między przemysłem a handlem zagranicznym w warunkach gospodarki socjalistycznej*, „Handel Zagraniczny” 1974, nr 12; U. Płowiec, *Powiązania ekonomiczno-organizacyjne między jednostkami przemysłu i handlu zagranicznego*, „Finanse” 1972, nr 5; S. Siemiński, *Umowa agencyjna w eksporcie do krajów kapitalistycznych*, Warszawa 1965; M. Kamieniecki, *Niektóre problemy umowy agencyjnej na tle nowszych kodyfikacji i ustaw zagranicznych*, „Prawne Problemy Handlu Zagranicznego” 1979, nr 2.

2.2. Przedsiębiorstwa koncesjonowane

Dążenie krajowych producentów do bezpośredniego stykania się z odbiorcami zagranicznymi bez pośrednictwa central handlu zagranicznego występowały od dawna. Do wyeliminowania zbędnego pośrednictwa w kontaktach z rynkami zagranicznymi dążyły przede wszystkim przedsiębiorstwa, których znaczna część produkcji kierowana była na eksport, czyli przedsiębiorstwa bezpośrednio zainteresowane poprawą rozmiarów eksportu i jego efektywności.

W ramach reformy gospodarczej wydano nowe przepisy, określające warunki i tryb nadawania, zmiany i cofania uprawnień do prowadzenia działalności w zakresie handlu zagranicznego, czyli fzw. koncesji⁶.

W myśl przepisów ustawy, poza przedsiębiorstwami eksportowo-importowymi utworzonymi przez Ministra Handlu Zagranicznego, koncesje otrzymać mogą: inne przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze; osoby prawne nie będące jednostkami gospodarki społecznej oraz osoby fizyczne, jeżeli prowadzą na podstawie właściwego uprawnienia działalność produkcyjną, usługową lub handlową; organizacje społeczne prowadzące działalność gospodarczą.

W uzasadnionych wypadkach koncesja może być nadana osobie prawnej lub fizycznej albo ich zrzeszeniom, zwłaszcza na prowadzenie działalności w zakresie eksportu myśli naukowo-technicznej, lub gdy ubiegający się o nadanie koncesji pozostaje w związkach kooperacyjnych z kontrahentami zagranicznymi albo produkuje wyroby na eksport z materiałów powierzonych przez kontrahentów zagranicznych.

Uzyskanie koncesji zależy od spełnienia następujących warunków zapewniających prawidłową realizację handlu zagranicznego: 1) wartość bezpośredniego eksportu wytwarzanych towarów lub świadczonych usług wynosi co najmniej 25% wartości całej własnej produkcji albo przekracza wartość 1 mld zł rocznie (w razie zmiany kursu złote go do walut zagranicznych kwota ta ulega odpowiedniej zmianie); 2) jednostka gospodarcza zapewnia prawidłową pod względem kadrowym, organizacyjnym i technicznym obsługę realizowanego eksportu i importu.

Koncesję nadaje, zmienia i cofa Minister Handlu Zagranicznego, z tym, że nie nadaje się koncesji na obrót towarami o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej. W zakresie tym działalność handlu zagranicznego — jak dotychczas — będzie prowadzona wyłącznie

⁶ Ustawa z 26 II 1982 r. o uprawnieniach do prowadzenia handlu zagranicznego, Dz.U. z 1982., nr 7, poz. 59.

przez wyspecjalizowane i powołane do tego celu centrale handlu zagranicznego.

Rozszerzeniu możliwości otrzymywania uprawnień do samodzielnego prowadzenia handlu zagranicznego będzie towarzyszyć okresowa weryfikacja nadanych koncesji, celem stwierdzenia, czy koncesjonowana jednostka prawidłowo i zgodnie z interesami ogólnospołecznymi prowadzi swą działalność. Uprawnienia do wykonywania handlu zagranicznego przez przedsiębiorstwa, które nie dotrzymują warunków określonych w odpowiednich przepisach, jak też w akcie nadania koncesji, będą ograniczone lub nawet cofnięte.

Decyzje Ministra Handlu Zagranicznego nadania lub zmiany koncesji lub cofające koncesję mogą być zaskarżone do Sądu Administracyjnego. Niezależnie od rozszerzenia uprawnień do wykonywania handlu zagranicznego, mającego na celu zbliżenie tej problematyki do przedsiębiorstw producentów, jednostki nie posiadające koncesji otrzymały prawo do swobodnego wyboru współpracującego z nimi przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. W nowej sytuacji podstawową przesłanką do wyboru współpracującego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego lub też do podjęcia się ewentualnie samodzielnego prowadzenia operacji handlu zagranicznego powinien być rachunek ekonomiczny.

Warto jednak wspomnieć, że doświadczenie innych krajów socjalistycznych (np. Jugosławii, Węgier) wskazuje, że w większości przypadków przedsiębiorstwa nie posiadające dużych doświadczeń na rynkach zagranicznych, lub wytwarzające zróżnicowany asortyment produktów, których wprowadzenie na rynek wymaga znacznych nakładów na marketing, wcześniej czy później rezygnują z samodzielnego prowadzenia handlu zagranicznego, mimo dysponowania wymaganymi do tego uprawnieniami. Zlecają one prowadzenie tej działalności w ich imieniu wyspecjalizowanym przedsiębiorstwom handlu zagranicznego, gdyż jest to dla nich korzystniejsze. Nie znajdują się one przy tym w pozycji słabszego, gdyż — w razie niezadowalającej obsługi przez jedno przedsiębiorstwo — mogą zlecać obsługę eksportową i importową drugiemu przedsiębiorstwu handlu zagranicznego. Z drugiej strony trzeba liczyć się z tym, że przedsiębiorstwa handlu zagranicznego będą dążyć do ułożenia stosunków prawno-ekonomicznych ze swoimi partnerami na podstawie wieloletnich umów. Zapewni im to bowiem optymalne wykorzystanie posiadanej sieci handlowej za granicą oraz ułatwi racjonalne wydatkowanie środków na działalność marketingową.

Z powyższych wywodów nasuwa się sugestia, że mimo dużego pędu przedsiębiorstw-producentów do prowadzenia bezpośredniej wy-

miany towarowej z zagranicą, w przyszłości niektóre przedsiębiorstwa mogą nawet zrzekać się posiadanych koncesji i zlecać przedsiębiorstwom handlu zagranicznego pośrednictwo w obrocie towarowym z podmiotami zagranicznymi.

2.3. Przedsiębiorstwa zorganizowane w formie spółek

Wśród przedsiębiorstw zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego wyróżnia się: polskie spółki handlu zagranicznego działające w krajach kapitalistycznych, których udziałowcami są polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego; wspólne przedsiębiorstwa tworzone z udziałem kapitału polskiego w ramach RWPG; przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, tzw. *joint ventures* oraz przedsiębiorstwa polonijne, mogące w pełni stanowić własność podmiotu zagranicznego.

Nawiązując do pierwszej grupy tych przedsiębiorstw, czyli do polskich spółek handlu zagranicznego, należy stwierdzić, iż są to przedsiębiorstwa handlowe zorganizowane na zasadzie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółek akcyjnych⁷. Powstają i działają opierając się na przepisach prawa handlowego obowiązującego w miejscu ich rejestracji. Udział kapitałowy w tych spółkach posiadają obywatele, stowarzyszenia czy też przedsiębiorstwa z kraju, w którym spółka jest zlokalizowana. Z reguły większa część kapitału zakładowego czy akcyjnego należy do partnera polskiego, czyli do odpowiedniej centrali handlu zagranicznego.

Celem tworzenia spółek handlu zagranicznego była głównie aktywizacja polskiego eksportu do krajów kapitalistycznych. Ponieważ są to przedsiębiorstwa handlowe występujące w obrocie handlowym jako agent, rzadziej jako kupiec na rachunek własny, stąd kapitałowe zaangażowanie strony polskiej w tego typu spółkach jest niewielkie.

W zakresie problematyki funkcjonowania spółek handlu zagranicznego, reforma gospodarcza nie przyniosła większych zmian. Należy przypuszczać, iż fakt ten jest następstwem zakresu terytorialnego, na którym jest przeprowadzona reforma gospodarcza. Wymienione spółki działają poza granicami kraju na podstawie obcych przepisów prawnych, stąd reforma gospodarcza nie może być realizowana bezpośrednio w stosunku do nich.

Obecnie, w warunkach realizowanej reformy gospodarczej, podnoszone są postulaty wydania ustawy o spółkach handlu zagranicznego. Jednakże przepisy takiej ustawy nie regulowałyby problematyki spół-

⁷ A. Czepurko, *Rola spółek we współpracy Wschód-Zachód*, „Biuletyn Ośrodek Informacji Centralnej” 1977, nr 36.

lek działających za granicą. Przepisami ustawy zostałyby objęte spółki utworzone przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego z kontrahentami krajowymi. Tworzenie tego rodzaju spółek byłoby realizacją powtarzanego od wielu lat w literaturze przedmiotu postulatu zbliżenia między handlem zagranicznym i produkcją⁸. Forma spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością zapewnia określoną swobodę oraz aktywny wpływ udziałowców na działalność spółki.

Zasadą tworzenia spółek jest założenie, że udziałowcami takich spółek powinni być przede wszystkim dostawcy i odbiorcy towarów będących przedmiotem obrotu przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Utworzenie spółki wpływa na powstanie ścisłych więzi współpracy między produkcją i handlem zagranicznym w wyniku istnienia bezpośredniej wspólnoty interesów. Wspólnota ta wynika nie tylko ze ścisłego powiązania organizacyjnego, lecz także ze wzrostu zainteresowania producentów handlem zagranicznym ze względu na możliwość ich udziału w formie dywidend w wynikach działalności powiązanych z nimi w formie spółek przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

W zakresie tworzenia i funkcjonowania wspólnych przedsiębiorstw w ramach RWPG, w ostatnim okresie zaistniały większe zmiany. W dalszym ciągu — w odniesieniu do tej grupy przedsiębiorstw — decydujące znaczenie przy ich tworzeniu posiada umowa między zainteresowanymi rządami powołującymi wspólne przedsiębiorstwa. W umowie takiej określa się szczegółowo strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa oraz jego gospodarkę finansową. Dalej określa się, na podstawie jakiego prawa przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało: prawa handlowego czy też cywilnego jednej ze stron. Ponieważ państwa członkowskie RWPG dotychczas nie przyjęły jednolitych rozwiązań prawnych będących podstawą do tworzenia wspólnych przedsiębiorstw, z tego właśnie powodu, możliwe jest, chociaż teoretycznie, tworzenie tego rodzaju przedsiębiorstw w drodze umowy cywilnoprawnej⁹ według porządku prawnego jednego z państw. Większość tego typu przedsiębiorstw powstaje w drodze umowy międzynarodowej i na podstawie jej postanowień może mieć dopiero miejsce zawarcie umowy cywilnoprawnej oraz opracowanie statutu przyszłego przedsiębiorstwa. Już od dłuższego czasu w literaturze podkreślano potrzebę unifikacji i zbliżenia podstaw prawnych tworzenia i działal-

⁸ J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwo w handlu międzynarodowym*, Warszawa 1970, s. 16 i n.; A. Wasilkowski, *Socjalistyczna integracja gospodarcza*, Warszawa 1974, s. 16 i n.; tenże, *Założenia ustawy o spółkach handlu zagranicznego*, Warszawa 1982.

⁹ Por. Wasilkowski, *Socjalistyczna...*, s. 266 i n.

ności międzynarodowych organizacji gospodarczych krajów RWPG. Motywacja tego postulatu jest wieloaspektowa. Chodzi zarówno o ułatwienie ich tworzenia i działania, o stworzenie im wyrównanych podstaw i ram działania, jak i wyeliminowania trudności powstających w związku z niedostosowaniem prawa wewnętrznego tych krajów do nowego zjawiska w dziedzinie współpracy gospodarczej krajów członkowskich RWPG¹⁰. Ponieważ prawo wewnętrzne krajów RWPG jest w zasadzie nie dostosowane do potrzeb tworzenia i działalności międzynarodowych organizacji gospodarczych, dlatego też umowy międzyrządowe są nadal podstawą prawną do powoływania wspólnych organizacji gospodarczych między zainteresowanymi krajami. Dla systemu prawnofinansowego płyną z tego trybu powoływania pewne konsekwencje. Umożliwia to bowiem włączenie, przy zachowaniu konstrukcji prawnej spółki, szeregu elementów i rozwiązań właściwych finansowaniu przedsiębiorstw państwowych. Są to rozwiązania przyjęte jako wspólne bądź — co ma miejsce bardzo często — przyjmuje się rozwiązania systemu finansowego stosowanego w systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych jednego z państw zawierających umowę.

Opierając się na przepisach dotyczących polskich przedsiębiorstw państwowych, działają wspólne przedsiębiorstwa z udziałem strony polskiej, jak: „Haldex”, „Potrobaltic”, czy Przędzalnia Bawełny „Przyjaźń”. Należy przypuszczać, iż realizowana reforma gospodarcza nie pozostanie bez wpływu na system ekonomiczno-finansowy tych przedsiębiorstw.

„Joint ventures” i przedsiębiorstwa polonijne należą do grupy przedsiębiorstw tworzonych z udziałem kapitału obcego, których sens ekonomiczny polega na podejmowaniu wspólnego ryzyka produkcyjnego i handlowego na podstawie wspólnie uzgodnionej koncepcji i prognoz działania, i w konsekwencji — podział wypracowanych zysków ze sprzedaży wspólnej produkcji według ustalonego klucza¹¹.

Wspólne przedsięwzięcia produkcyjne przyjmują różne formy prawne (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna), jednakże oznaczają one podjęcie przez dwóch lub więcej partnerów z różnych krajów wspólnej działalności przemysłowej, zlokalizowanej w kraju jednego z partnerów lub w kraju trzecim, przy którym partnerzy mają wpływ na podejmowanie decyzji produkcyjnych i handlo-

¹⁰ Por. J. Jakubowski, *Integracja gospodarcza krajów RWPG a niektóre problemy unifikacji prawa*, „Państwo i Prawo” 1970, nr 5, s. 684; A. Burzyński, *Tworzenie osób prawnych z udziałem inwestorów zagranicznych (na tle ustawodawstw państw socjalistycznych)*, „Studia Prawnicze” 1975, nr 2, s. 168 i n.

¹¹ Por. K. Brzoska, *Finansowe problemy joint ventures*. Warszawa 1974; A. Bu-

wych w zależności od wielkości wkładów kapitałowych oraz stosowanych uzgodnień, wspólnie ponoszą związane z nią ryzyko i uczestniczą w jej wynikach finansowych¹².

W Polsce w maju 1976 r. ukazały się pierwsze akty prawne przewidujące możliwość wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Polski. Akty te stworzyły możliwość podejmowania wspólnych przedsięwzięć z udziałem kapitału zagranicznego w zakresie: rzemiosła, handlu wewnętrznego, usług gastronomicznych, hotelarskich i innych. Wspólne przedsięwzięcia nie mogły być podejmowane w zakresie działalności produkcyjnej na szerszą skalę, a tym bardziej w dziedzinie handlu zagranicznego.

W 1979 r. wydano dalsze akty prawne regulujące w sposób jeszcze bardziej dogodny działalność gospodarczą zagranicznych osób fizycznych i prawnych w Polsce i zachęcający do szerszego inwestowania podmiotów zagranicznych w przedsiębiorstwa mieszane¹³.

Przepisy te zezwoliły przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielniom na tworzenie z zagranicznymi osobami prawnymi i fizycznymi spółek z ograniczoną odpowiedzialnością w dziedzinie produkcji, czyli rozszerzyły zakres możliwości inwestowania przez zagraniczny kapitał na sferę produkcji, czego nie przewidywały przepisy z 1976 r.

Wśród przedsiębiorstw o kapitale mieszanym szczególną formę stanowią przedsiębiorstwa polonijne, które w pełni mogą stanowić własność inwestorów zagranicznych. Rozwiązanie to stanowi bezprecedensowy przypadek nie występujący w innych krajach socjalistycz-

rzyński, *Joint ventures w międzynarodowym obrocie gospodarczym*, Warszawa 1974; U. Płowiec, *Niektóre problemy tworzenia przedsiębiorstw z udziałem partnerów z krajów zachodnich*, „Handel Zagraniczny” 1973, nr 12; J. Rybak, *Wspólne przedsięwzięcia — wspólne ryzyko*, „Handel Zagraniczny” 1973, nr 10.

¹² Rozporz. RM z 14 V 1976 r. w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej, Dz.U. z 1976 r., nr 107; zarz. Ministra Finansów z 26 V 1976 r. w sprawie zezwoleń na dokonywanie niektórych czynności obrotu wartościami dewizowymi przez spółki o kapitale mieszanym MP z 1976 r., nr 25, poz. 110 oraz zarz. Ministra Finansów z 26 V 1976 r. w sprawie zezwolenia na otwieranie i prowadzenie rachunków bankowych dla cudzoziemców dewizowych wykonujących działalność gospodarczą na terytorium PRL, MP z 1976 r., nr 25, poz. 109 oraz zarz. Ministra Finansów z 28 V 1979, MP nr 10, poz. 67.

¹³ Uchwała RM z 7 II 1979 r., nr 24 w sprawie tworzenia i działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, MP z 1979 r., nr 4, poz. 30, zarz. Ministra Finansów z 16 IV 1979 r., w sprawie niektórych zasad gospodarki finansowej spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz zezwolenia na dokonywanie przez te spółki niektórych czynności obrotu wartościami dewizowymi, MP z 1979 r., nr 16, poz. 97.

nych, gdzie nie przewiduje się możliwości tworzenia przedsiębiorstw będących własnością kapitału zagranicznego.

Przedsiębiorstwa polonijne pod względem podatkowym są szczególnie uprzywilejowane, ponieważ ich obciążenia podatkowe są niższe aniżeli krajowych podmiotów gospodarki nieuspołecznionej. Podobnie jak drobna wytwórczość opłacają one podatek obrotowy, dochodowy lub oba te podatki w formie uproszczonej (ryczałty). Dodatkowym udogodnieniem jest gwarancja, iż obciążenia podatkowe nie mogą przekroczyć 50% dochodu oraz fakt, iż nie opłacają podatku wyrównawczego. Dotychczas wydane akty prawne, regulujące warunki dopuszczalności obcego kapitału do działalności gospodarczej na terytorium Polski, uznano za niewystarczające w warunkach kompleksowo przeprowadzanej reformy gospodarczej; w lipcu 1982 r. wydano ustawę regulującą wyczerpująco powyższą problematykę¹⁴. Akt ten nadaje rangę ustawową sprawom dotychczas regulowanym aktami niższego rzędu.

Ustawa za podstawę przyjmuje dopuszczenie do działalności gospodarczej na terytorium PRL osoby prawne i fizyczne, mające siedzibę lub miejsce zamieszkania za granicą, oraz obywateli państw obcych, mających karty stałego pobytu w Polsce. Zezwolono także zagranicznym osobom na uczestniczenie w spółkach z udziałem polskich podmiotów krajowych. Ponadto należy podkreślić, iż ustawa ta stanowi duży krok naprzód w porównaniu z aktami poprzednio obowiązującymi w tym zakresie, ponieważ umożliwia również obywatelom polskim stale zamieszkałym w Polsce na wnoszenie do przedsiębiorstw, z udziałem kapitału zagranicznego, swoich wkładów w postaci stanowiących ich własność środków trwałych, obrotowych, licencji, patentów oraz dewiz.

Dalej przepisy ustawy stanowią, iż działalność gospodarcza podmiotów zagranicznych może być prowadzona w zakresie drobnej wytwórczości, tj. polega na: produkcji wyrobów i świadczeniu usług, obrocie towarowym, eksporcie własnej produkcji i usług oraz imporcie dla potrzeb tej produkcji i usług.

Wymogiem koniecznym dla otrzymania zezwolenia od organu terenowego administracji państwowej na prowadzenie działalności przez podmiot zagraniczny jest uprzednie złożenie w banku polskim depozytu założycielskiego, którego wysokość może wynosić od 800 tys. zł do 4 mln zł. Depozyt jest składany w walucie wymienialnej.

Zezwolenie na działalność gospodarczą wydawane jest na okres

¹⁴ Ustawa z 6 VII 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne, Dz.U. nr 19, poz. 147.

20 lat, a w wypadkach szczególnie uzasadnionych okresem amortyzacji inwestycji — do 40 lat. Po upływie tych okresów może być wydane nowe zezwolenie.

Ustawa reguluje także tak podstawowe dla tej problematyki — zagadnienia, jak zasady działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Stanowi, iż osoby zamierzające podjąć działalność gospodarczą, niezależnie od tego, czy są osobami zagranicznymi czy podmiotami polskimi, mają swobodę w wyborze formy prawnej przedsiębiorstwa, zasad udziału wspólników, sposobów zarządzania i organizacji. W przypadku spółek, w zależności od ich rodzaju, stosować się będzie do ich działalności przepisy polskiego kodeksu cywilnego bądź handlowego.

W zakresie opodatkowania przedsiębiorstwa zagraniczne płacą wszystkie podatki, jakie obowiązane są uiszczać polskie jednostki gospodarki nieuspołecznionej, z pewnymi jednak zmianami. Zmiany te dotyczą podatku dochodowego oraz ulg i zwolnień w płaceniu tego podatku.

I tak: zagraniczne podmioty gospodarcze oraz przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego uiszczają podatek dochodowy według skali ustalonej przez Ministra Finansów, z tym, że podatek ten nie może przekraczać 50% dochodu. Ponadto zwalnia się je od płacenia tego podatku w okresie trzech lat od podjęcia inwestycji lub rodzaju działalności nie objętych dotychczasowym zezwoleniem. Przedsiębiorstwom przysługuje także ulga w wypadku dokonania inwestycji finansowych z dochodu przedsiębiorstwa, która polega na potrącaniu z należnego podatku dochodowego 50% wartości inwestycji.

Jeśli chodzi o sprawy podatkowe, na przedsiębiorstwa zagraniczne został nałożony obowiązek składania do terenowego organu administracji państwowej bilansu rocznego oraz rachunku wyników przedsiębiorstwa za każdy rok jego działalności. Zatwierdzenie bilansu i rachunku wyników stanowi podstawę do ustalenia zobowiązań podatkowych oraz tej części zysku, którą podmiot zagraniczny, zgodnie z przepisami ustawy, może przekazać za granicę. I tak, może przekazać część dochodu w wysokości 10% wniesionego wkładu inwestycyjnego w walutach wymiennych oraz w wysokości 50% nadwyżki wpływów z eksportu, również w walutach wymiennych, nad wydatkami na import, po uprzednim odsprzedażu polskiemu bankowi dewizowemu pozostałych 50% tej nadwyżki.

W sprawie kredytowania działalności przedsiębiorstw przepisy stanowią, iż mogą one uzyskać kredyty w bankach polskich¹⁵ na zasa-

¹⁵ Rozporz. RM z 24 XII 1982 r. w sprawie ogólnych zasad udzielania kredytów przedsiębiorstwom zagranicznym i przedsiębiorstwom z udziałem zagranicznym, Dz.U. nr 43, poz. 281.

dach ustalonych przez Radę Ministrów. Dopuszcza się możliwość zaciągania kredytów w bankach zagranicznych, z tym że musi to być zgodne z przepisami prawa dewizowego i bankowego.

W zakończeniu należy podkreślić, iż strona polska wyraziła uchwaleniem takiej ustawy gotowość szybkiego, wzajemnie korzystnego i ekonomicznie uzasadnionego rozwoju współpracy z zagranicą, a w szczególności współpracy gospodarczej ze środowiskami polonijnymi.

3. PLANOWANIE I ZARZĄDZANIE HANDLEM ZAGRANICZNYM

3.1. Organy zarządzania handlem zagranicznym

Centralnym organem administracji państwowej w zakresie zarządzania handlem zagranicznym jest Minister Handlu Zagranicznego. Pełni on funkcję centralnego organu administracji państwowej, kierującego planowym rozwojem obrotów gospodarczych z zagranicą i prowadzącym na zewnątrz zagraniczną politykę ekonomiczną.

Do głównych zadań Ministerstwa Handlu Zagranicznego należy: 1) współdziałanie z Komisją Planowania i właściwymi ministerstwami przy opracowywaniu długofalowych koncepcji i kierunków specjalizacji międzynarodowej kraju; 2) opracowywanie pięcioletnich i rocznych planów handlu zagranicznego; 3) prowadzenie polityki handlu zagranicznego przy zastosowaniu środków ekonomiczno-finansowych (m.in. pobudzających inwestycje proeksportowe i wzrost opłacalnego eksportu, skłaniających przedsiębiorstwa do oszczędzania środków na import itp.) i bezpośrednich środków polityki ekonomicznej, takich jak: ograniczenia przywozu i wywozu, limity dewizowe itp.

Do dalszych uprawnień Ministra Handlu Zagranicznego należy zawieranie międzynarodowych umów handlowych mających na celu zapewnienie dostępu do zagranicznych rynków zbytu, surowców, kredytów, technologii oraz reprezentowanie państwa w międzynarodowych organizacjach gospodarczych, działających w dziedzinie handlu i kształtujących zasady międzynarodowej polityki ekonomicznej. W dobie prowadzonej reformy wydaje się, iż do najważniejszych uprawnień Ministra Handlu Zagranicznego należy nadawanie uprawnień do rozwijania handlu zagranicznego przedsiębiorstwom i organizacjom gospodarczym¹⁶.

¹⁶ Ustawa z 26 II 1982 r. o uprawnieniach do prowadzenia handlu zagranicznego, Dz.U. nr 7, poz. 59.

Minister Handlu Zagranicznego może zezwalać w określonych ustawowo warunkach i dziedzinach dopuszczonych przez przepisy¹⁷ na tworzenie spółek mieszanych, przedsiębiorstw krajowych z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Podobnie może zezwalać na tworzenie własnych spółek (kapitału polskiego) w innych krajach oraz udzielać zezwoleń na otwieranie przedsiębiorstw firm zagranicznych w Polsce.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego może oddziaływać na decyzje przedsiębiorstw poprzez system ekonomiczno-finansowy i wpływ na parametry rachunku ekonomicznego; ponadto przydziela ono środki na import realizowany poza sferą obrotu wolnodewizowego. Także w porozumieniu z Ministrem Finansów ustala tryb określania stawek odpisów dewizowych¹⁸.

Jednym z podstawowych instrumentów pośredniego kierowania handlem zagranicznym są pozwolenia przywozu i wywozu. System taki opiera się bowiem na powszechnie obowiązujących prawach, obowiązkach i zakazach, a nie na nakazach i dyrektywach. Uzyskanie w Ministerstwie Handlu Zagranicznego pozwolenia na przywóz towarów z zagranicy lub ich wywóz za granicę stanowi ostateczny warunek umożliwiający wykonanie kontraktu.

W latach poprzednich pozwolenia wywozu i przywozu miały charakter formalny. Przy eksporcie dominujące znaczenie miały zasady dopuszczania towarów do eksportu, proporcjonalnie do wskaźników efektywności. W zależności od wysokości tych wskaźników, o dopuszczeniu towarów do eksportu rozstrzygały kolejne szczeble decyzyjne — od handlowca w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego poczynając, na Ministrze Handlu Zagranicznego kończąc. Natomiast głównym czynnikiem decydującym o realizacji importu było posiadanie przez resorty gospodarcze, a za ich pośrednictwem — przez przedsiębiorstwa, limitów środków dewizowych, których wysokość ustalano w narodowych planach społeczno-gospodarczych. W końcu lat siedemdziesiątych dodatkowe ograniczenia przy podejmowaniu decyzji importowych powodował sposób zapłaty za towar zagranicznemu dostawcy (np. ograniczenie inkasa, zasady gwarantowania kredytów itp.), co wynikało z pogarszającej się sytuacji płatniczej kraju. Oddziaływanie na wielkość i strukturę obrotów za pomocą pozwoleń przywozu i wywozu następowało sporadycznie.

¹⁷ Art. 13 i 14 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych z 25 IX 1981 r. Dz. U. z 1981 r., nr 24, poz. 122, oraz projekt ustawy o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, Warszawa 1982.

¹⁸ Uchwała RM z 30 XI 1981 r., nr 243, w sprawie zasad działalności przedsiębiorstw w 1982 r., rodz. 8 § 65—68.

Zmiany przyjęte w reformie gospodarczej przewidują, iż handlowy obrót towarowy i usługowy z zagranicą jest obecnie prowadzony wyłącznie w ramach wydawanych przez Ministra Handlu Zagranicznego pozwoleń na wywóz i przywóz. Pozwolenia te mają charakter generalny lub indywidualny¹⁹.

Generalne pozwolenia przywozu lub wywozu są wydawane w razie: 1) realizacji eksportu lub importu towarów bilansowanych centralnie w planach społeczno-gospodarczych; 2) eksportu wewnętrznego; 3) importu części zamiennych; 4) importu kompletacyjnego dla eksportu kompletnych obiektów, statków i budownictwa.

W pozostałych przypadkach wydaje się indywidualne (na daną transakcję) pozwolenie przywozu i wywozu. Warunkiem uzyskania pozwolenia jest udokumentowanie uprawnień do dysponowania środkami dewizowymi na pokrycie należności za import. Oczekuje się, iż pozwolenia przywozu i wywozu okażą się skutecznym instrumentem kierowania handlem zagranicznym. Praktyka innych państw wskazuje, że może to być skuteczny instrument kształtowania przez państwo wielkości i struktury obrotów z zagranicą.

Minister Handlu Zagranicznego posiada także szereg innych uprawnień, jak np.: prowadzenie rachunku wyrównawczego, zatwierdzenie marż przedsiębiorstw handlu zagranicznego, dysponowanie funduszem nagród tworzonym ze środków budżetowych w celu materialnego zainteresowania działalnością w sferze handlu zagranicznego.

W nowym systemie kierowania handlem zagranicznym, w warunkach samodzielności przedsiębiorstw i zwiększania roli rachunku efektywności i narzędzi finansowych w kierowaniu przedsiębiorstwami handlu zagranicznego, zwiększyła się rola i pozycja banków.

Wzmocnieniu uległa pozycja NBP w zakresie kontroli bilansu płatniczego kraju, zadłużenia wobec zagranicy oraz administrowania centralną rezerwą dewizową kraju. W myśl postanowień art. 7—12 prawa bankowego²⁰, banki organizują i przeprowadzają obroty płatnicze z zagranicą oraz wykonują kontrolę w tej dziedzinie w zakresie ustalonym przez przepisy prawne i statuty tych banków. Współdziałają z właściwymi organami administracji państwowej w ustalaniu i realizowaniu polityki gospodarczej państwa, a w szczególności w kształtowaniu polityki pieniężno-kredytowej.

Szczególnie ważną rolę pełni NBP, sporządzając projekty planu kredytowego i bilansu płatniczego, współpracując w tym zakresie z Ministrem Finansów. Narodowy Bank Polski udzielać może także zezwoleń dewizowych oraz wykonuje nadzór dewizowy nad działalnością

¹⁹ *Ibidem*, rodz. 8 § 65.

²⁰ Ustawa z 26 II 1982 r. — prawo bankowe, Dz.U. nr 7, poz. 56.

uprawnionych podmiotów do posiadania i obrotu wartościami dewizowymi. Ponadto ustala podstawowy kurs złotego w stosunku do walut zagranicznych oraz opracowuje sprawozdawczy bilans płatniczy oraz bilanse należności i zobowiązań zagranicznych państwa. W zakresie obrotów z zagranicą kompetencje NBP są dość szerokie; ponieważ bank ten administruje państwową rezerwę dewizową, ma prawo udzielania i zaciągania kredytów zagranicznych oraz udzielania i przyjmowania poręczeń i gwarancji w obrotach z zagranicą. Udziela także kredytów refinansowych innym bankom²¹.

Obrotami zagranicznymi zainteresowane są szczególnie Bank Handlowy S.A. w Warszawie prowadzący finansowanie, kredytowanie i rozliczanie obrotów towarowych i usługowych z zagranicą, oraz Bank Polska Kasa Opieki S.A. prowadzący finansowanie, kredytowanie i rozliczenia obrotów towarowych i usługowych z zagranicą przedsiębiorstw eksportu wewnętrznego, handlu zagranicznego i jednostek gospodarki społecznej oraz obsługę dewizową ludności.

W sferze obrotów towarowych z zagranicą państwowych przedsiębiorstw należy zwrócić szczególną uwagę na pozycję Banku Handlowego, który otwiera i prowadzi rachunek dewizowy przedsiębiorstw w walucie wymienialnej określonej przez właściciela rachunku. Bank ten, od czasu wpływu dewiz za eksport, może udzielać kredytu antycypacyjnego na import, obciążając wpływy na rachunku przedsiębiorstwa. (Zagadnienie kredytowania przedsiębiorstw prowadzących obrót towarowy z zagranicą omówię szerzej w końcowej części tego artykułu).

Rola Ministra Finansów w zakresie zarządzania handlem zagranicznym jest ograniczona i sprowadza się głównie do współpracy: 1) z Ministrem Handlu Zagranicznego przy ustalaniu wysokości stawek odpisu dewizowego dla poszczególnych przedsiębiorstw; 2) z bankami przy opracowywaniu projektu planu obrotów płatniczych z zagranicą oraz do; 3) wyrażania zgody na zaciągnięcie przez przedsiębiorstwa kredytów finansowych w bankach zagranicznych.

3.2. Planowanie

Zasadniczym zadaniem w zakresie handlu zagranicznego i stosunków gospodarczych z zagranicą jest wzmocnienie strategicznej roli planu centralnego, a w związku z tym zwiększenie roli planowania długookresowego. Przed uchwaleniem ustawy o planowaniu społeczno-gospodarczym, w toku szeroko zakrojonej dyskusji społecznej dotyczą-

²¹ Art. 13—15 ustawy z 26 II 1982 r. o statucie Narodowego Banku Polskiego, Dz.U. nr 7, poz. 57.

cej zakresu i metod przeprowadzenia reformy gospodarczej, postulowano, aby najwyższe władze określiły, opierając się na przygotowanych wariantach planu rozwoju gospodarczego i rozwoju stosunków gospodarczych z zagranicą (przez Komisję Planowania), przy współdziałaniu z Ministrem Handlu Zagranicznego, generalne kierunki rozwoju handlu zagranicznego i stosunków gospodarczych z zagranicą oraz wykorzystanie handlu zagranicznego dla osiągnięcia optymalnego wzrostu gospodarczego. Postulowano, aby centralne plany pięcioletnie i roczne handlu zagranicznego, opracowywane przez Komisję Planowania przy współudziale Ministerstwa Handlu Zagranicznego, miały agregatowy charakter, tzn. powinny dotyczyć takich wielkości, których centralne planowanie jest możliwe i niezbędne dla potrzeb polityki gospodarczej państwa. Postulowano także, aby centralny plan handlu zagranicznego nie był planem nakazowym, czyli że nie powinien być przekazywany centralom handlu zagranicznego jako zadanie dyrektywne do wykonania.

Celem przeprowadzanej reformy gospodarczej jest wcielenie w życie powyższych postulatów, co w znacznym stopniu zostało już zrealizowane. Centralne plany handlu zagranicznego są przekazywane organizacjom gospodarczym już nie jako dyrektywne zadania, lecz jako informacja o koniecznych — z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości — kierunkach i proporcjach rozwoju eksportu i importu, kształtowania kredytów itp. Stanowi on jednocześnie informację, iż władze centralne będą działały w tych kierunkach (dla osiągnięcia wytyczonych w planie celów) z pomocą bezpośrednich i pośrednich środków polityki ekonomicznej.

Wraz z planem centralnym handlu zagranicznego Minister Handlu Zagranicznego przekazuje centralom handlu zagranicznego i innym organizacjom gospodarczym informacje o zawartych umowach między państwowych dotyczących spraw gospodarczych i podjętych zobowiązaniach obligatoryjnych (w stosunkach z krajami RWPG) oraz o umowach zapewniających dostęp do zagranicznych rynków zbytu, surowców, technologii i kredytów. Ponadto, wraz z planem handlu zagranicznego przekazywane są informacje o zmianach w systemie regulacji centralnej na dany okres, takich jak: limity dewizowe oraz tryb ich uzyskiwania, ograniczenia eksportowe, zmiany w systemie dopłat i opłat wyrównawczych, warunków uzyskiwania kredytów eksportowych i kredytów na inwestycje szybko rentujące się itp.

Centrale handlu zagranicznego i organizacje uprawnione do rozwijania handlu zagranicznego sporządzają własne plany obrotów z zagranicą samodzielnie i są one zatwierdzane przez rady pracownicze. Zasadnicze znaczenie przy tworzeniu planów mają informacje zawarte

w narodowym planie rozwoju gospodarczego kraju oraz informacje o zamierzeniach władz centralnych zawarte w planie handlu zagranicznego.

W zakresie planowania wielkości przyszłych obrotów z zagranicą przypuszcza się, iż wyspecjalizowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego będą zawierały z przedsiębiorstwami produkującymi na eksport i z przedsiębiorstwami opierającymi swą produkcję na imporcie, długofalowe umowy określające wzajemne zobowiązania umowne.

Nowa ustawa o planowaniu społeczno-gospodarczym przyznaje przedsiębiorstwom uspołecznionym pełną samodzielność w zakresie tworzenia ich własnych planów²². Jednakże ta samodzielność jest ograniczona w niektórych przypadkach przez organ założycielski²³, który ma prawo nałożyć na przedsiębiorstwa obowiązek wprowadzenia do planu przedsiębiorstwa zadania lub wyznaczyć przedsiębiorstwu poza planem zadania, jeżeli jest to niezbędne ze względu na potrzeby obrony kraju, w wypadku klęski żywiołowej bądź w celu wykonania zobowiązań międzynarodowych. Możliwość korygowania planów przedsiębiorstw, o ile wymaga tego jedna z wyżej wymienionych przyczyn, daje organom administracji państwowej praktycznie pełną kontrolę nad działalnością przedsiębiorstw, jej rozmiarów, asortymentu — a pośrednio także kontrolę nad rozmiarami, strukturą i kierunkami geograficznymi realizowanego eksportu i importu w handlu zagranicznym.

3.3. Instrumenty finansowe zarządzania handlem zagranicznym

Jednym z instrumentów finansowych oddziaływania na handel zagraniczny jest kurs walutowy, który stanowi podstawowy parametr rachunku efektywności i czynnik wiążący ceny krajowe z cenami zagranicznymi. Obecnie nastąpiły istotne zmiany w podstawowych zasadach polityki kursowej, kształtowania cen wewnętrznych w powiązaniu z cenami handlu zagranicznego, jak i w systemie bezpośrednich powiązań przedsiębiorstw z budżetem państwa z tytułu eksportu i importu.

Do końca 1981 r. był stosowany wewnętrznie zróżnicowany system kursowy²⁴. Jego podstawą był złoty dewizowy posiadający formalnie parytet w złocie. Był on jednak tylko jednostką obrachunkową służącą do sporządzania planów handlu zagranicznego i bilansu płatniczego

²² Ustawa z 26 II 1982 r. o planowaniu społeczno-gospodarczym, Dz.U. z 1982 r., nr 7, poz. 133.

²³ Art. 54 ustawy z 25 IX 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, Dz.U. nr 24, poz. 122.

²⁴ Z. Fedorowicz, *Mechanizm ekonomiczno-finansowy sterowania jednostkami gospodarczymi*, Warszawa 1979, s. 235—236.

oraz prowadzenia ewidencji i sprawozdawczości z ich wykonania. Kurs złotego dewizowego do poszczególnych walut był kursem podstawowym, jednakże jego wysokość nie odpowiadała żadnym realnym wielkościom.

Obok kursu podstawowego obowiązywał tzw. kurs specjalny, realnie stosowany w rozliczeniach niehandlowych. W przypadku walut wymienialnych stanowił on dziesięciokrotność kursu podstawowego. Kurs ten nie był stosowany w rozliczeniach obrotu handlu zagranicznego pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej; w przypadku tym obowiązywały tzw. przeliczniki dewizowe ustalane w relacji do kursu podstawowego. Przeliczniki dewizowe służyły do przeliczenia wartości eksportu i importu ze złotych dewizowych na złote obiegowe, a więc łącznie z kursem podstawowym — stanowiły namiastkę kursu dla obrotów handlu zagranicznego.

Wpływ przeliczników dewizowych na wyniki finansowe eksportu i importu był jednak ograniczony, ze względu na znacznie rozbudowany system korekt tych wyników. Tak więc dopiero kurs podstawowy, przeliczniki dewizowe i system korekt łącznie kształtowały kurs w obrotach handlu zagranicznego.

W 1982 r. system kursów został radykalnie uproszczony. Zlikwidowano złote dewizowe, kurs podstawowy, kurs specjalny, przeliczniki dewizowe i system korekt, zastępując je jednolitym dla wszystkich rodzajów obrotów kursem złotego do walut obcych.

Założenia polityki kursowej przewidują, iż kurs złotego będzie płynny, tzn., że jego bieżące zmiany będą o wiele mniejsze od dotychczasowych, ale liczba tych zmian nawet w ciągu roku może być znaczna. Zmiany kursów złotego do walut zagranicznych będą wynikać, ogólnie rzecz biorąc, ze zmian cen krajowych w stosunku do cen zagranicznych albo inaczej — ze zmian kosztu uzyskania walut zagranicznych, jak też ze zmian wzajemnych relacji walut zagranicznych. Przyjęto, że bazowe kursy złotego są odnoszone do rubli transferowych (I obszar płatniczy) i do dolara amerykańskiego — dla rozliczeń dokonywanych w walutach wymienialnych²⁵.

Drugim ważnym elementem w reformie gospodarczej związanej z systemem handlu zagranicznego jest powiązanie cen krajowych na podstawowe surowce i materiały z cenami realizowanymi w obrocie wolnodewizowym. W dotychczasowej praktyce poziom i struktura tych cen znacznie odbiegały od cen notowanych w handlu zagranicznym, w efekcie zniekształcone były więc wyniki rachunku ekonomicznego

²⁵ Na dzień 1 I 1982 r. ustalono, iż kurs złotego wynosi 68 zł za 1 rubla transferowego i 80 zł za 1 dolara amerykańskiego.

umożliwiające jego racjonalne wykorzystanie. Zmuszało to do stosowania szeregu instrumentów korygujących ten rachunek (np. rachunek efektywności eksportu).

Ustalenie cen urzędowych na podstawowe surowce i materiały, na poziomie zbliżonym do cen faktycznie płaconych w imporcie lub uzyskiwanych w eksporcie, powoduje poważne konsekwencje dla poziomu kosztów produkcji. W przypadku bowiem trwałego odchylenia się cen urzędowych od cen transakcyjnych o więcej niż 10% (na skutek zmiany trendu cen dewizowych lub w związku ze zmianą kursu złotego) ceny urzędowe powinny być zmienione. Tak więc poziom kursu złotego i jego zmiany bezpośrednio wpływają na koszty produkcji w całej gospodarce. Wpływ ten potęguje stosowanie bieżących cen transakcyjnych dla rozliczenia importowanych materiałów, na które nie ustalono cen urzędowych.

Przy sprzedaży na eksport (poza sprzedażą towarów, na które obowiązują ceny urzędowe) mogą być stosowane ceny transakcyjne lub umowne. Władze centralne (Ministerstwo Handlu Zagranicznego, Ministerstwo Finansów) mają regulować poziom cen wyłącznie wtedy, gdy niezbędne jest przejściowe dotowanie eksportu. W tych przypadkach producent wyrobów na eksport nie może realizować nadmiernych zysków finansowych dotacją budżetową. W pozostałych przypadkach poziom cen i warunki eksportu są przedmiotem umowy dostawcy i przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Pełne wdrożenie powyższych zasad polityki kursowej i cen powinno spowodować, że bezpośrednie powiązania przedsiębiorstw z budżetem państwa z tytułu eksportu i importu będą ograniczone. Ustawa o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych przewiduje stosowanie wyłącznie²⁶:

1) w imporcie — cła importowego i dopłat wyrównawczych do importowanych towarów, na które obowiązują ceny urzędowe, w przypadkach gdy poziom tych cen jest niższy od cen transakcyjnych;

2) w eksporcie — zwrotu cła importowego i podatku obrotowego, które zostały pobrane do budżetu państwa w pośrednich fazach produkcji wyeksportowanych towarów.

Tak znaczne w stosunku do rozwiązań obowiązujących w latach 1976—1980 uproszczenie systemu finansowego handlu zagranicznego było możliwe dzięki przyjęciu zasady, iż przedsiębiorstwo realizuje jeden tylko wynik, bez względu na strukturę geograficzną obrotu i udział eksportu w całości sprzedaży.

²⁶ Art. 31 ustawy z 26 II 1982 r. o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. nr 7, poz. 54; B. Kott, *Zmiany w systemie kierowania handlem zagranicznym*, „Finanse” 1982, nr 4—5, s. 11 i n.

Realizacja tej zasady wymaga jednak konsekwentnego wdrożenia podstawowych założeń reformy cen. Nim to nastąpi, na okres przejściowy system handlu zagranicznego zawiera kilka rozwiązań doraźnych. Przede wszystkim rozliczenia finansowe z tytułu eksportu i importu następują za pośrednictwem rachunku wyrównawczego prowadzonego przez Ministra Handlu Zagranicznego. Z rachunkiem tym są rozliczane dopłaty i obciążenia wyrównawcze przy eksporcie i imporcie towarów, na które obowiązują ceny urzędowe. Przyjęto bowiem zasadę, że zarówno dostawy na eksport, jak i towary z importu są rozliczane z dostawcami i odbiorcami krajowymi po cenach urzędowych, jeżeli takie ceny obowiązują w rozliczeniach krajowych.

Za pośrednictwem rachunku wyrównawczego rozliczane jest też cło importowe oraz zwrot cła importowego i podatku obrotowego, pobranych do budżetu państwa w pośrednich fazach produkcji wyeksportowanych towarów.

Przejściowo w uzasadnionych przypadkach będą mogły też być stosowane dopłaty wyrównujące producentowi rentowność produkcji eksportowej. Dotyczy to zwłaszcza eksportu towarów rolno-spożywczych oraz niektórych grup towarowych wytwarzanych przez przemysł hutniczy, maszynowy, chemiczny i lekki. Stosowanie tych dopłat, choć z punktu widzenia podstawowych założeń reformy gospodarczej jest rozwiązaniem nieprawidłowym, jest jednak doraźnie uzasadnionym ogólnogospodarczym rachunkiem kształtowania się krańcowych kosztów eksportu i importu.

Trzeba też uwzględnić, iż w poważnej części przedsiębiorstw na koszty produkcji, w tym również eksportowej, przejściowo wpływają skutki niewykorzystania zdolności produkcyjnych. Powoduje to m.in. pogarszanie efektywności produkcji i eksportu. Reasumując należy stwierdzić, iż realizacja przyjętych założeń reformy gospodarczej w zakresie handlu zagranicznego zależy od konsekwencji ich wdrażania. Trudności gospodarcze, pogłębione ciężką sytuacją płatniczą i spowodowanymi brakami w zaopatrzeniu w środki produkcji, stanowią podstawowy czynnik utrudniający szybkie uzyskanie oczekiwanych efektów reformy.

Reforma gospodarcza wprowadziła nowy instrument skutecznego oddziaływania na rozmiary importu, wprowadzając możliwość zatrzymania przez samodzielne przedsiębiorstwa części środków pieniężnych otrzymywanych ze sprzedaży w walutach wymienialnych. Celem odpisów dewizowych jest umożliwienie przedsiębiorstwom posiadania własnych środków na import.

W latach siedemdziesiątych wielkość obrotów handlu zagranicznego regulował narodowy plan społeczno-gospodarczy. Eksport i import

były planowane w podziale na resorty gospodarcze i obszary płatnicze. Od 1976 r. obroty w II obszarze płatniczym były dodatkowo dzielone na część A planu — obejmującą podstawowe towary zaopatrzeniowe i inwestycyjne, centralnie bilansowane, oraz część B planu — obejmującą pozostały eksport i import. O ile wielkość importu z I obszaru płatniczego oraz importu z II obszaru w części A planu miała charakter dyrektywny (zmiany tych wielkości następowały w trybie zmian NPSG), o tyle import z II obszaru płatniczego towarów ujętych w części B planu zależał od faktycznego przebiegu eksportu. Wielkością dyrektywną było jedynie saldo dewizowe eksportu i importu towarów ujętych w części B planu handlu zagranicznego poszczególnych resortów. Opisane generalne założenia planu obrotów handlu zagranicznego uzupełniały zasady realizacji importu z części B, zawierające m.in. szereg preferencji dla resortów gospodarczych oraz sankcji związanych z wykorzystywaniem limitów importowych.

Rozwiązanie to funkcjonowało w okresie wzrastających trudności płatniczych Polski i tylko częściowo spełniało pokładane w nim nadzieje zwiększania dyscypliny realizacji importu. Głównym jego mankamentem było to, że podmiotami planu handlu zagranicznego były resorty gospodarcze, a nie przedsiębiorstwa produkujące towary na eksport czy też importujące towary zaopatrzeniowe i inwestycyjne. Powodowało to szereg trudności w egzekwowaniu tego wykonania mającego charakter dyrektywny — salda dewizowego. Na przykład w razie pogorszenia tego salda na skutek niewykonania zadań eksportowych przez grupę przedsiębiorstw, ograniczenia importowe powinny dotknąć wszystkie przedsiębiorstwa zgrupowane w danym resorcie. Faktycznie jednak szereg czynników obiektywnych ograniczał konsekwentnie egzekwowanie takiej zasady, w rezultacie czego roczne wyniki handlu zagranicznego były na ogół gorsze od ustaleń NPSG. Dodatkowym źródłem finansowania importu były fundusze dewizowe. Miały one — według założeń — zapewnić przedsiębiorstwom niezbędną minimalną elastyczność w dokonywaniu drobnych zakupów z importu. W praktyce ich funkcjonowanie było ograniczone, ponieważ przedsiębiorstwa mając trudności uzyskania środków z limitów importowych resortów gospodarczych, dążyły do rozszerzenia możliwości stworzenia funduszy dewizowych oraz do zwiększenia stawek odpisów na te fundusze.

W efekcie, w końcu 1981 r. zasady funkcjonowania funduszy dewizowych normowało kilkanaście przepisów prawnych różnej rangi, niekiedy ze sobą sprzecznych. Równocześnie nieuzyskiwanie zakładanych w NPSG sald obrotów w rozliczeniach wolnodewizowych pogłębiło trudną sytuację płatniczą, a w konsekwencji powodowało konieczność

ograniczania importu mimo posiadania funduszy dewizowych. Tak więc mała dyscyplina realizacji importu i związane z tym m.in. blokowanie funduszy dewizowych z jednej strony oraz przeznaczenie przez resorty gospodarcze większości posiadanych środków dewizowych na cele inwestycyjne z drugiej strony — powodowały wzrastające trudności przedsiębiorstw w realizacji niezbędnego importu zaopatrzeniowo-koo-peracyjnego. Kolejne próby rozszerzenia zakresu funduszy dewizowych nie mogły ze względu na brak środków płatniczych rozwiązać problemu.

W myśl realizowanej reformy gospodarczej, zasadniczej zmianie uległy zasady nabywania środków dewizowych na import. Podmiotem realizującym import i uzyskującym prawa do dysponowania środkami dewizowymi jest przedsiębiorstwo, a nie resort gospodarczy. W konsekwencji, centralny plan społeczno-gospodarczy zawiera tylko ogólne założenia w zakresie obrotów handlu zagranicznego oraz zestawienie eksportu i importu towarów podstawowych dla gospodarki narodowej, które są centralnie bilansowane. Przedsiębiorstwo może uzyskać środki następująco: 1) drogą odpisów od wpływów w walutach wymienialnych z eksportu; 2) przydziałów dewiz z centralnej puli środków; 3) zaciągania kredytów dewizowych w bankach krajowych, a za zgodą Ministra Finansów — w bankach zagranicznych.

Podstawowym jednak źródłem uzyskiwania przez przedsiębiorstwa środków dewizowych na import wolnodewizowy są odpisy od wpływów z eksportu²⁷. Odpisy te są dokonywane przy zastosowaniu stawek procentowych odniesionych do rzeczywistych wpływów dewiz w walutach wymienialnych, a pomniejszonych o kwoty przeznaczone na spłatę kredytów dewizowych zaciągniętych w Banku Handlowym.

Stawki odpisów dewizowych są ustalane dla pojedynczych przedsiębiorstw, dla grupy przedsiębiorstw danej branży reprezentowanych przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego lub dla zrzeszeń przedsiębiorstw. Warunkiem ustalenia indywidualnej stawki odpisu dla pojedynczego przedsiębiorstwa jest spełnienie co najmniej jednego z warunków: 1) przedsiębiorstwo posiada koncesję na prowadzenie handlu zagranicznego lub 2) przedsiębiorstwo realizuje eksport w wolnych dewizach o wartości wyższej niż 50 mln zł rocznie.

Maksymalna stawka odpisu dewizowego nie może przekroczyć 50%. W praktyce, ze względu na poważne trudności płatnicze kraju i związane z tym niebezpieczeństwo podważenia systemu odpisów dewizo-

²⁷ Uchwała RM z 30 XI 1981 r. nr 243, w sprawie zasad działalności przedsiębiorstw państwowych w 1982 r., § 65—68 MP nr 32, poz. 287, Zarz. Ministra Handlu Zagranicznego z 31 XII 1981 r., nr 11, w sprawie trybu określania stawek odpisów od wpływów walut wymienialnych z eksportu, MP z 1982 r., nr 1, poz. 3.

wych, stawki tych odpisów tylko w wyjątkowych wypadkach są ustalane na poziomie wyższym niż 30%. Pierwszeństwo w otrzymaniu prawa do odpisu dewizowego mają przedsiębiorstwa o najniższej importochłonności i najkorzystniejszych wskaźnikach efektywności eksportu.

Reasumując można stwierdzić, iż nastąpiła znaczna decentralizacja dyspozycji środkami dewizowymi na import i przekazanie uprawnień do finansowania bezpośredniego importu zaopatrzeniowo-kooperacyjnego z resortów gospodarczych do przedsiębiorstw. Ze względu na ograniczone możliwości płatnicze musiały być ustalone priorytety dysponowania środkami na import. Z puli centralnej jest finansowany przede wszystkim import centralnie bilansowanych surowców, materiałów lub służących do produkcji środków konsumpcji oraz centralnych inwestycji. Gros tego importu wiąże się z realizacją programów operacyjnych, przy czym zakres tego importu w dużym stopniu zależy od wielkości wpływów dewizowych z eksportu. Pozostałe potrzeby importowe przedsiębiorstw będą w praktyce pokrywane z odpisów dewizowych, przy czym zakres tego pokrycia będzie zależał od wielkości wpływów dewizowych za wyeksportowane towary i usługi przez przedsiębiorstwo. Jak widać, wielkość eksportu, jego efektywność oraz importochłonność produkcji są czynnikami, od właściwego ukształtowania których w znacznej mierze zależy sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Poruszając problematykę oddziaływania instrumentów finansowych na sferę zakresu obrotów handlowych z zagranicą, należy wspomnieć o oddziaływaniu kredytowym. W myśl nowych przepisów, przedsiębiorstwa mogą zaciągnąć w bankach krajowych kredyty dewizowe na import służący inwestycjom szybko rentującym lub bieżącej działalności, które muszą być spłacane z wpływów z eksportu w okresie 12 miesięcy. Ponadto przedsiębiorstwa, którym przysługuje prawo do odpisów dewizowych, w razie przejściowych trudności płatniczych, mogą do czasu wpływu dewiz za eksport zaciągnąć w Banku Handlowym S.A. kredyt antycypacyjny na import, obciążający wpływy na rachunku przedsiębiorstwa. W uzasadnionych wypadkach Minister Finansów może wyrazić zgodę na zaciągnięcie przez przedsiębiorstwo kredytów finansowych w bankach zagranicznych, a Minister Handlu Zagranicznego w porozumieniu z Ministrem Finansów — na zaciągnięcie kredytów transakcyjnych w bankach u dostawców zagranicznych.

Przedsiębiorstwa, które nie realizują eksportu za waluty wymienne lub odpis dewizowy nie zapewnia wydatków na import, otrzymują środki dewizowe na ten cel od Ministra Handlu Zagranicznego. Pozostałe przedsiębiorstwa finansują import z własnych środków dewizowych, a w razie trudności mogą zaciągnąć kredyt antycypacyjny.

Przy przyjęciu takiego rozwiązania w zakresie finansowania obrotów z zagranicą wydaje się, iż możliwość oddziaływania kredytowego jest niewielka.

4. PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Akty prawne wydane w 1981 i 1982 r. wprowadziły zmiany polegające na odejściu od dyrektywnych metod zarządzania handlem zagranicznym i oparciu działania przedsiębiorstw handlu zagranicznego na rachunek ekonomiczny. Zastąpienie dotychczasowych metod kierowania dyrektywnego system instrumentów pośrednich, takich jak: pozwolenia przywozu i wywozu, koncesje na prowadzenie handlu zagranicznego, kurs walutowy, odpisy dewizowe, rachunek wyrównawczy oraz kredyty bankowe, jest zjawiskiem pozytywnym, które w przyszłości wpłynie na zwiększenie rozmiarów i efektywności polskiego handlu zagranicznego.

Na uwagę zasługuje decentralizacja struktury organizacyjnej handlu zagranicznego, polegająca na dopuszczeniu do bezpośredniej wymiany z zagranicą — obok wyspecjalizowanych przedsiębiorstw handlu zagranicznego — również innych krajowych podmiotów gospodarczych, a także spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz przedsiębiorstw polonijnych. Ponadto rezygnacja z ogólnego określania przez organy administracji gospodarczej prawnych form powiązań między producentami krajowymi i przedsiębiorstwami handlu zagranicznego wpłynie korzystnie na powstanie trwałych powiązań między produkcją i handlem.

Wprowadzenie instytucji odpisów dewizowych wprowadza silną motywację dla przedsiębiorstw produkujących na eksport, ponieważ wprowadza bezpośrednią partycypację producenta w zyskach z eksportu. Z powodu trudności w nabywaniu dewiz wymienialnych wydaje się, iż odpisy dewizowe na razie nie odnoszą oczekiwanych skutków. W sytuacji, kiedy przedsiębiorstwom brakuje środków na import, wprowadzono możliwość zaciągania kredytów w bankach krajowych, a w uzasadnionych przypadkach — za zgodą Ministra Finansów oraz Ministra Handlu Zagranicznego — przedsiębiorstwa będą mogły zaciągnąć pożyczki w bankach zagranicznych.

Innym korzystnym rozwiązaniem przeprowadzanej reformy jest zezwolenie krajowym przedsiębiorstwom na tworzenie, w dziedzinach dopuszczonych przez przepisy, przedsiębiorstw mieszanych z udziałem podmiotów zagranicznych. W odniesieniu do powyższego zagadnienia już w latach siedemdziesiątych wydano pewne przepisy zezwalające

przedsiębiorstwom krajowym na podejmowanie więzi kooperacyjnych z podmiotami zagranicznymi.

Pełna ocena skuteczności rozwiązań prawnych wprowadzonych w ramach realizowanej reformy gospodarczej będzie możliwa dopiero w przyszłości. Na obecnym etapie istotną sprawą jest konsekwencja we wdrażaniu podstawowych założeń reformy. Wewnętrzny kryzys gospodarczy, pogłębiony trudną sytuacją płatniczą, i związane z tym braki w zaopatrzeniu w środki produkcji oraz ograniczenia importowe stanowią obiektywny czynnik utrudniający osiągnięcie w krótkim czasie efektów reformy gospodarczej.

Katedra Prawa Finansowego
i Prawa Zarządzania Gospodarką Narodową
Zakład Prawa Finansowego
Uniwersytet Łódzki

Edward Georgjew

LES PROBLÈMES JURIDIQUES ET FINANCIERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR À LA LUMIÈRE DE LA RÉFORME ÉCONOMIQUE

La sphère et le caractère des changements dans le système de la gestion du commerce extérieur résultent des principes généraux de la réforme économique, dont le but est de remplacer les méthodes de régie du système directif, en usage jusqu'à présent, par le système des instruments directs, tels que: concessions de commerce extérieur, cours monétaire, décharges de devises, compte compensateur, licence d'importation et d'exportation, crédits bancaires.

Une des principales régularisations juridiques dans le domaine du commerce extérieur se rapporte à la possibilité de faire du commerce étranger donnée aux entreprises d'état et coopératives, aux personnes physiques et juridiques n'étant pas des unités de l'économie socialisée par la voie d'obtention d'une concession de commerce extérieur.

En même temps, ces sujets économiques qui ne disposent pas de concessions de commerce extérieur peuvent exporter ou importer par l'intermédiaire des entreprises choisies par eux-mêmes, et non, comme on le pratiquait jusqu'à présent, par l'intermédiaire d'une entreprise du commerce extérieur désignée par le centre coordinateur. Simultanément les formes et les conditions de la collaboration des entreprises productrices avec les entreprises du commerce extérieur ne seront pas établies par un centre, mais déterminées dans les contrats signés par les entreprises intéressées.

Un autre sens de la réforme entamée est de permettre aux entreprises du pays: productrices, commerciales et celles d'utilité publique, de créer des entreprises mixtes avec la participation des sujets étrangers dans les domaines admis par la loi.

Les opérations commerciales avec l'étranger sont faites exclusivement dans les cadres des licences accordées d'importation et d'exportation; cela veut dire que la concession donne le droit de commercer avec l'étranger, mais la réalisation définitive des contrats particuliers dépend de l'obtention de la licence d'importation et d'exportation.

Au lieu de limites des devises pour l'importation, qui étaient en usage jusqu'à présent (on distribuait les devises aux secteurs de l'économie), un autre principe a été introduit: les décharges des recettes de devises libres sont source des devises accordées aux entreprises.

La réforme économique change aussi le fonctionnement des instruments financiers influençant directement le niveau des résultats d'exportation et d'importation. Parmi eux le rôle le plus important est joué par le cours monétaire, la liaison des prix intérieurs avec ceux du commerce extérieur, et le compte compensateur tenu par le Ministre du Commerce extérieur.