

Przegląd Prawno-Ekonomiczny

REVIEW OF LAW, BUSINESS & ECONOMICS

styczeń-luty-marzec

Nr 42
(1/2018)



WYDZIAŁ ZAMIEJSKOWY
PRAWA I NAUK
O SPOŁECZEŃSTWIE | **KUL**

WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II | Wydział Zamiejscowy Prawa i Nauk o Społeczeństwie
w Stalowej Woli

ADRES REDAKCJI

Redakcja „Przeglądu Prawno-Ekonomicznego” | 37-450 Stalowa Wola, ul. Ofiar Katynia 6a |
e-mail: ppe@kul.pl

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

dr Artur Lis – redaktor naczelny (editor-in-chief) | dr David W. Lutz (Holy Cross College w Notre Dame, USA) | dr Dariusz Żak – zastępcy redaktora naczelnego (associate editors) | dr hab. Grzegorz Wolak – sekretarz redakcji (administrative editor) | dr hab. Piotr T. Nowakowski – redaktor ds. międzynarodowych (international editor) | dr Filip Ciepły, dr Isaac Desta (Holy Cross College w Notre Dame, USA), dr Dorota Tokarska, dr Dominik Tyrawa, dr Timothy Wright (Holy Cross College w Notre Dame, USA) – redaktorzy tematyczni (subject editors) | dr Piotr Pomorski – redaktor statystyczny (statistical editor) | mgr Agnieszka Lis – redaktor językowy polskojęzyczny (Polish-language editor) | mgr Tomasz Deptuła (USA) – redaktor językowy anglojęzyczny (English-language editor) | prof. dr hab. Nikolaï Gołowaty (UKRAINA) – redaktor językowy rosyjskojęzyczny | dr Judyta Przyłuska-Schmitt – redaktor konsultant (consulting editor) | mgr Rafał Podlesny – redaktor techniczny (layout editor)

RADA NAUKOWA

ks. prof. dr hab. Antoni DĘBIŃSKI (Rektor KUL Lublin) | prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA) | prof. dr hab. Wiktor CZEPUKO (Ukraina) | dr hab. Leszek CWIKŁA (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL Lublin) | dr hab. Marzena DYJAKOWSKA (KUL Lublin) | abp. prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin) | dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu) | nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie) | prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | prof. dr hab. Marian KOZACZKA (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Andrzej KUCZUMOW (KUL Stalowa Wola) | prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece) | dr hab. Antoni MAGDOŃ (KUL Stalowa Wola) | ks. prof. dr hab. Henryk MISZTAŁ (KUL Lublin) | prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick) | prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina) | prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina) | prof. dr hab. Anton STASCH (European Akademy of Technology & Management, Oedheim Niemcy) | prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno) | ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego)

RECENZENCI ZEWNĘTRZNI

dr hab. Leszek BIELECKI (Wyższa Szkoła Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych w Kielcach) | dr Walentyn GOŁOWCZENKO (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | dr hab. Mirosław KARPIUK (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie) | dr Barbara Lubas (Nadbużańska Szkoła Wyższa w Siemiatyczach) | prof. dr hab. Oleksander MEREŻKO (Ukraina) | dr Kiril MURAWIEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina) | dr Łukasz Jerzy PIKULA (Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach) | ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Uniwersytet Zielonogórski) | dr hab. Krystyna ROSŁANOWSKA-PLICHCIŃSKA (Wyższa Szkoła Zarządzania i Ekologii w Warszawie) | dr hab. Piotr RYGUŁA (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego) | dr hab. Romuald SZEREMIETIEW (Akademia Obrony Narodowej) | prof. dr hab. Jerzy Tomasz SZKUTNIK (Politechnika Częstochowska) | prof. dr hab. Dariusz SZPOPER (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie) | dr hab. Andrzej SZYMAŃSKI (Uniwersytet Opolski) | dr Agnieszka OGRODNIK-KALITA (Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie)

DRUK I OPRAWA

VOLUMINA.PL DANIEL KRZANOWSKI | ul. Ks. Witolda 7-9, 71-063 Szczecin | tel. 91 812 09 08 | e-mail: druk@volumina.pl

ISSN 1898-2166 | Nakład 300 egz.

Spis treści

Artykuły

ANDRZEJ MARIAN ŚWIĄTKOWSKI *Specyficzne pojmowanie badań i metod empirycznych w prawie pracy* | 9

ANDRZEJ SZYMAŃSKI *Gdy bezprawie było prawem. Kilka przykładów dyskryminacji ludzi wierzących w Polsce Ludowej* | 39

ZBIGNIEW KLIMIUK *Metody i formy popierania polskiego eksportu w okresie międzywojennym. Bezpośrednie formy popierania eksportu (część II)* | 61

EDYTA SOKALSKA *Policentryzm jako strukturalna podstawa amerykańskiego federalizmu w recepcji Vincenta Ostroma* | 85

TOMASZ RAKOCZY *Struktury prawne i organizacyjne Kościołów Ewangelickich w zakresie środków społecznego przekazu* | 100

GRZEGORZ WOLAK *O pojęciu uprawnionego w rozumieniu art. 6 ustawy z dnia 18 października 2006 r. o likwidacji niepodjętych depozytów* | 116

ANNA WOLSKA-BAGIŃSKA *Ekonomiczno-prawne aspekty upadłości konsumenckiej* | 145

BARTOSZ BACIA, PATRYK TOPOROWSKI *Instrument wielostronny MLI – nowa era w międzynarodowym prawie podatkowym* | 159

MAŁGORZATA CHROSTOWSKA *Zagrożenie utraty stabilności systemu finansów publicznych - system ochrony zdrowia w zestawieniu ze starzejącym się społeczeństwem* | 182

MICHAŁ GRUDECKI *Kilka słów o racjonalnym przestępcy w świetle wybranych nowelizacji Kodeksu karnego z lat 2015 – 2017* | 198

AGATA BARAN *Rozwój regulacji dotyczących migracji zarobkowej w Polsce w okresie międzywojennym* | 213

TOMASZ GUZIK *Ocena instytucji ekstradycji z perspektywy ekonomicznej analizy prawa* | 240

KATARZYNA SICZEK *Strasburskie standardy rzetelnego przesłuchania małoletnich pokrzywdzonych na przykładzie skarg wniesionych przeciwko Polsce* | 256

ADRIAN ROMKOWSKI *Przepisy karne ustawy o ochronie danych osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 r. w kontekście standardów ochrony danych osobowych w rozporządzeniu GDPR (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r.* | 268

MARLENA STRADOMSKA, TOMASZ SŁAPCZYŃSKI *Przymusowe leczenie osób chorych psychicznie i uzależnionych - perspektywa prawno - psychologiczna* | 307

BARTŁOMIJ BIGA *Ekonomiczna analiza patentu w trzech wymiarach* | 323

Glosa

SŁAWOMIR ZWOLAK *Glosa do wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 6 lipca 2017 r., II OSK 2766/15* | 340

Contents

Articles

ANDRZEJ MARIAN ŚWIĄTKOWSKI *Distinctive concept of empirical research orientations and methods in labour law* | 9

ANDRZEJ SZYMAŃSKI *When lawlessness became law. A few examples of the discrimination of the people believing in the Polish People's Republic* | 39

ZBIGNIEW KLIMIUK *Methods and forms of promoting Polish exports in the interwar period. Direct actions aimed at expanding the country's exports (part II)* | 61

EDYTA SOKALSKA *Polycentrism as the structural basis for American federalism in the reception of Vincent Ostrom* | 85

TOMASZ RAKOCZY *Legal and organization structures of Evangelical Churches in the area of means of social communication* | 100

GRZEGORZ WOLAK *About the Notion of Entitled Party within Article 6 of the Act of 18 October 2006 on Liquidation of Unclaimed Deposits* | 116

ANNA WOLSKA-BAGIŃSKA *Economic and legal aspects of personal bankruptcy* | 145

BARTOSZ BACIA, PATRYK TOPOROWSKI *MLI: the new era in international tax law* | 159

MAŁGORZATA CHROSTOWSKA *The risk of the loss of the stability of the public finance system - health care system in correlation with the aging society* | 182

MICHAŁ GRUDECKI *A few words about the rational offender in the light of selected amendments of the Polish Penal Code from 2015-2017* | 198

AGATA BARAN *Development of the legislation on labour migration in Poland during the interwar period* | 213

TOMASZ GUZIK *The Evaluation of Extradiction from the perspective of Economic Analysis of Law* | 240

KATARZYNA SICZEK *Strasbourg's fair trial standards regarding proceedings with examination of aggrieved minor by the example of applications against Poland* | 256

ADRIAN ROMKOWSKI *Criminal infringements of the ustawa o ochronie danych osobowych 1997 in the perspective of personal data protection standards of the General Data Protection Regulation 2016* | 268

MARLENA STRADOMSKA, TOMASZ SŁAPCZYŃSKI *Forced treatment of people who suffer from mental disorders and addicted person in legal-psychological perspective* | 307

BARTŁOMIEJ BIGA *The Economic Analysis of Patent in Three Dimensions* | 323

Gloss

SŁAWOMIR ZWOLAK *Gloss to the judgment of the Supreme Administrative Court of 6 July 2017 file ref. II OSK 2766/15* | 340

Zbigniew Klimiuk

Metody i formy popierania polskiego eksportu w okresie międzywojennym. Bezpośrednie formy popierania eksportu (część II)

Methods and forms of promoting Polish exports in the interwar period.
Direct actions aimed at expanding the country's exports (part II)

Wprowadzenie

W nr 40 (3/2017) Przeglądu Prawno-Ekonomicznego opublikowana została I część artykułu dra. hab. Zbigniewa Klimiuka, profesora nadzwyczajnego w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie, pt. „Metody i formy popierania polskiego eksportu w okresie międzywojennym – cz. I”. W drugiej jego części, opublikowanej w niniejszym numerze Autor omawia zagadnienie bezpośrednich form popierania eksportu w okresie międzywojennym. Z kolei jego część trzecia, która ukaże się w numerze 43 Przeglądu Prawno-Ekonomicznego poświęcona będzie zagadnieniu pośrednich form popierania eksportu.

Finansowanie transakcji eksportowych i polityka kredytowa

W miarę stabilizacji życia gospodarczego po I wojnie światowej na rynku międzynarodowym pojawiła się coraz większa ilość masy towarowej. Ogromne zapotrzebowanie na towary, szczególnie o charakterze inwestycyjnym, jakie miało miejsce w okresie odbudowy stopniowo zaczęło zmniejszać się. Wobec takiej sytuacji, kiedy podaż przewyższała popyt, odbiorcy coraz częściej dyktowali warunki zakupu domagając się sprzedaży na warunkach kredytowych. Nawet

w krajach zasobnych w kapitały, tego rodzaju transakcje były finansowane tylko w nielicznych przypadkach środkami własnymi eksportera. Funkcje te, podobnie jak i dzisiaj spełniały banki, a potrzeby życia gospodarczego wytworzyły nawet odrębne instytucje specjalizujące się w finansowaniu obrotu międzynarodowego. Polska, jako kraj ubogi w kapitały własne, odczuwała większe od innych krajów trudności w finansowaniu eksportu¹. Jak wiadomo polityka kredytowa w eksporcie powinna była obejmować dwa zagadnienia:

- a) politykę kredytowania produkcji eksportowej;
- b) politykę kredytowania i finansowania sprzedaży eksportowej.

W ówczesnych warunkach gospodarczych Polski finansowanie produkcji eksportowej natrafiało na poważne trudności. Na skutek braku kredytów szereg zamówień eksportowych nie mogło być zrealizowanych. Ogólnie można stwierdzić, że zagadnienie finansowania produkcji eksportowej nie znalazło w Polsce odpowiedniego zrozumienia, zarówno ze strony banków, jak i innych instytucji kredytowych. Nie doceniano jednocześnie zagadnienia, iż tylko przez intensyfikację eksportu można było wydatnie zwiększyć produkcję oraz zasoby kapitałowe. Banki w zasadzie mało interesowały się przeznaczeniem udzielanego kredytu, a raczej osobą kredytobiorcy, jego wiarygodnością i wypłacalnością.

Jak już wspomniano, znaczna część artykułów eksportowych pochodziła z rolnictwa i drobnego przemysłu. Te gałęzie naszego życia gospodarczego szczególnie odczuwały brak krótko- i średnioterminowych kredytów przeznaczonych na sezonowy zakup surowców oraz na sfinansowanie przetwórstwa płodów rolnych. Rozdrobniony charakter eksportu był bezpośrednią przyczyną braku zainteresowania instytucji kredytowych jego finansowaniem. Poważnym niedociągnięciem organizacyjnym polskiego eksportu był również brak w wielu przypadkach odpowiednich związków branżowych, będących organem informacyjnym dla swoich członków, a jednocześnie mogących wykonywać funkcje np. opiniowania wiarygodności i wypłacalności eksporterów. Brakowało również takich jednostek handlowych, które składałyby się ze słabych finansowo eksporterów (np. spółdzielnie eksportowe, kasy pożyczkowe) zajmujących się kumulowaniem rozproszonych gwarancji. Te specjalne instytucje handlowe wygodne byłyby dla banków, dla których pojedynczy eksporter nie dawał często dostatecznych gwarancji dla udzielenia kredytu, podczas gdy silniejsza jednostka

¹ Z. Landau, Kapitały zagraniczne w gospodarce II Rzeczypospolitej, „Ekonomista” 1987, nr 5, s. 1045.

handlowa składająca się z drobnych eksporterów byłaby dla nich odpowiednim kontrahentem².

W celu ułatwienia i popierania eksportu stosowane były w Polsce premie wywozowe na zboże i inne produkty rolne. W latach 30-tych, kiedy miała miejsce reglamentacja obrotów z zagranicą, również w Polsce eksporterzy korzystali z nowego rodzaju premii wywozowych powstałych na bazie towarowego obrotu kompensacyjnego³. Premiowanie eksportu odbywało się bądź w formie wypłaty premii z funduszy skarbowych, bądź w formie wypłaty premii z funduszu wytworzonego przez daną gałąź przemysłu. Stosunek poszczególnych przemysłów do zagadnienia eksportu był często zupełnie odmienny w poszczególnych gałęziach. W przemyśle cukrowniczym np. eksport był traktowany jako uciążliwy obowiązek. Z takiego stanowiska wyłonił się zamiar jednakowego obciążenia tym obowiązkiem wszystkich przedsiębiorstw. Plan ten został zrealizowany w ustawie cukrowniczej z dnia 22 lipca 1925 r. (Art. 1 i 3), według której określany był roczny ogólnopolski kontyngent sprzedaży na rynku wewnętrznym i był rozdzielany między poszczególne cukrownie proporcjonalnie do wielkości produkcji. Im więcej dana cukrownia wyprodukowała, tym większy otrzymywała sprzedażowy kontyngent krajowy. Różnica pomiędzy produkcją a sprzedażą krajową musiała być wywieziona za granicę. Powyższe postanowienie sprowadzało się do tego, że im więcej dana cukrownia wywiozła za granicę, tym większy otrzymywała kontyngent krajowy. Premiowanie eksportu w przemyśle cukrowniczym miało charakter wyrównania taniego eksportu wysokimi cenami cukru na rynku wewnętrznym.

Przemysł węglowy w dziedzinie premiowania eksportu oparł się na innych zasadach niż przemysł cukrowniczy. W miarę powiększania się trudności związanych ze zbytem węgla na rynku międzynarodowym, ówczesny polski rząd wkroczył od 1931 r. na drogę subsydiowania eksportu płacąc premię od każdej wywiezionej tony węgla. Z tym jednak, iż przemysł węglowy zawarł konwencję eksportową, na mocy której został utworzony fundusz eksportowy, z którego były zwracane udzielone przez rząd (tytułem zaliczki) premie eksportowe. Stąd też ważnym zagadnieniem było ustalenie właściwych opłat na rzecz funduszu eksportowego. Jak pisał H. Tennenbaum: „Nie można np. uczynić transakcję eksportową bardziej opłacalną, niż sprzedaż krajową, gdyż wówczas fundusz eksportowy musiałby się załamać finansowo, nie starczyłoby opłat na wypłatę

² Prace Komitetu Doradczego dla Spraw Kredytowania Eksportu w Polsce, 1933 (referat H. Taubenfelda).

³ T.J. Stankiewicz, Reglamentacja dewizowo-towarowa w Polsce w okresie od 26 IV 1936 r. do 1 IV 1939 r., Warszawa 1939, s. 63 i n.

premier. Rzecz prosta, że kalkulacja funduszu eksportowego musi być oparta na przewidywanej ilości, wyeksportowanej przez cały przemysł⁴.

W przemyśle węglowym wysokość opłat pobieranych na rzecz funduszu eksportowego była odmienna w różnych okręgach węglowych. To połączenie momentu dzielnicowego z eksportowym sprawiło, że mieliśmy do czynienia z dzielnicowym funduszem eksportowym. Z opłat pobieranych od sprzedaży krajowej tworzony był fundusz eksportowy, z którego wypłacane były premie eksportowe. Węglowa konwencja eksportowa określała kwoty eksportowe w procentach, ustalając je na podstawie faktycznego wywozu. Przewidziane były również możliwości ich zamiany na podstawie wysyłek faktycznych z okresów ubiegłych. Był to więc system elastyczny, a zatem daleko lepszy niż system stosowany w cukrownictwie, gdzie przymusowe obciążenie obowiązkiem eksportu w stosunku do zbytu na rynku krajowym nie uwzględniało indywidualnych warunków poszczególnych cukrowni. Wspólną cechą dodatnią obu wymienionych wyżej systemów było to, że opłaty uiszczał sam przemysł w odróżnieniu od przemysłu żelaznego otrzymującego premie ze Skarbu Państwa. Należy podkreślić, iż przemysł żelazny stworzył system polityki eksportowej nacechowany wszechstronnością. W 1931 r. jedna z polskich hut za zrzeczenie się eksportu pewnych blach specjalnych do Czech, Austrii i Węgier otrzymała 5 tys. funtów w skali roku. W ten sposób polskie huty otrzymały od Skarbu Państwa premie za to, że dokonały eksportu, a od zagranicznego przemysłu żelaznego ekwiwalent za to, iż zrzekły się eksportu⁵. Jedynie fundusz eksportowy nie został utworzony w rolnictwie mimo, że podobne formy pomocy były stosowane w innych krajach.

Najbardziej bezpośrednim i szeroko stosowanym w Polsce świadczeniem na rzecz produkcji eksportowej był zwrot cła poniesionego przez producenta przy imporcie niezbędnych surowców. Inną formą finansowania eksportu był wywóz po cenach dumpingowych. Finansowanie produkcji eksportowej w formie eksportu dumpingowego przejawiało się w dużym zakresie, głównie w przemyśle węglowym i cukrowniczym oraz w rolnictwie. Produkcja eksportowa mogła być również sfinansowana przez importera względnie przez jego bank w formie zaliczki na przygotowanie lub wyprodukowanie towaru, pomijając rzadki przypadek regulowania należności już w chwili zamówienia towaru.

Zagadnieniu pomocy kredytowej i finansowej dla sprzedaży eksportowej poświęcono w Polsce więcej uwagi i środków, aniżeli zagadnieniu finansowania produkcji eksportowej. Ogólnie można powiedzieć, iż szeroki wachlarz ułatwień

⁴ H. Tennenbaum, *Struktura gospodarstwa polskiego*, Warszawa 1935, s. 228.

⁵ Tamże, s. 324.

i ulg finansowych stosowany przez państwo, banki i inne organizacje sprowadzał się do zagadnienia popierania wywozu, a tylko pośrednio oddziaływał na produkcję eksportową. Transakcje zawierane przez eksporterów z uwagi na moment uregulowania należności miały następujący charakter:

- a) gotówka przy zamówieniu,
- b) dokumenty za gotówkę,
- c) dokumenty za akcept,
- d) kredyt na rachunku otwartym.

Dwie pierwsze rodzaje transakcji nie nastęrczały dla eksportera żadnych trudności, natomiast dwie ostatnie były sprzedażą na kredyt i zmuszały eksportera do szukania źródeł na sfinansowanie transakcji. Źródłem pomocy dla eksportera były banki. Pomoc ta mogła przejawiać się w najróżniejszych postaciach. Najdalej szła pomoc banków przy finansowaniu transakcji zawartych na warunkach „dokumenty za akcept” oraz przy „kredycie na rachunku otwartym”. W zależności od tego, czy transakcję finansował bank importera czy eksportera, kredyt otrzymywał importer lub eksporter. Jeżeli eksporter pod względem odpowiedzialności majątkowej, fachowości i solidności nie budził zastrzeżeń, a odbiorca posiadał także dobrą opinię oraz transakcja nie miała charakteru spekulacyjnego - bank chętnie podejmował się sfinansowania tej transakcji. Przy zapłacie transakcji na warunkach akredytywy typu D/P płatnej w banku importera, pewne momenty wymagały pomocy banku, a w szczególności przy eksporcie do krajów zamorskich kwoty przez cały okres transportu były unieruchomione. Eksporter w celu uzyskania kredytu zwracał się do banku. Dla banku finansującego transakcję eksportera ważnym było:

- a) czy odbiorca jest solidnym partnerem i wykupi towar,
- b) czy towar jest zgodny z zamówieniem,
- c) czy towar jest łatwo zbywalny,
- d) bank musiał być przekonany o solidności kupieckiej eksportera i jego odpowiedzialności majątkowej.

Znając wymienione warunki banki udzielały eksporterowi kredytu w formie zaliczki na dokumenty stwierdzające wysłanie towaru do odbiorcy. Niemniej jednak wielkość tego rodzaju kredytu nie przekraczała 80% wartości fakturowanej towaru. Spłata kredytu następowała w momencie, kiedy bank pośredniczący przekazał należność bankowi finansującemu. Najtrudniejsza do sfinansowania była transakcja zawarta na warunkach kredytu otwartego. Tego rodzaju kredytu eksporter udzielał odbiorcy, do którego miał pewne zaufanie i z którym pozostawał w trwałych stosunkach handlowych. Bank biorąc pod uwagę odpowiedzialność majątkową obu kontrahentów oraz fakt, iż eksporter jest stałym klientem

banku, wyrażał zgodę na finansowanie takich transakcji. Realizacja pomocy bankowej odbywała się bądź przez wypłacenie gotówki bądź w drodze akceptu traty, jaką pozwalał ciągnąć na siebie dany bank. Akcept taki był łatwy do dyskontowania i był traktowany jako gotówka. Akcepty bankowe były w Polsce rzadko wykorzystywane w przeciwieństwie do innych krajów europejskich. Przyczyną tego były słabo rozwinięte formy rynku pieniężnego. Nie istniała specjalizacja banków w kierunku wyodrębnienia instytucji finansowych i akceptacyjnych. Charakterystycznym dla Polski w analizowanym okresie było dyskontowanie przez Bank Polski S.A. akceptów banków prywatnych- ciągniętych na nie przez eksporterów na podstawie dokumentów stwierdzających wysłanie towaru za granicę. Był to tzw. kredyt akceptowo- eksportowy. Eksporterzy korzystali z tej formy kredytu dla uzyskania zaliczki na okres transportu towaru oraz przy finansowaniu transakcji dokonanych na warunkach kredytu otwartego.

Kredyt eksportowy udzielony przez Bank Polski S.A. polegał tylko na dyskontowaniu weksli zagranicznych pochodzących z transakcji eksportowych. Do dyskonta przyjmowany był tylko pierwszorzędny materiał wekslowy. Stopa dyskontowa była dla weksli trzymiesięcznych o 1pp. wyższa od stopy dyskontowej stosowanej przez instytucję emisyjną w kraju akceptanta, przy czym nie mogła być wyższa niż 7% w stosunku rocznym, dla weksli od 3 do 6 miesięcy stopa ta była o 2 pp. wyższa od oficjalnej stopy kraju akceptanta i nie mogła wynosić więcej niż 8%. Weksli z terminem ponad 6 miesięcy Bank Polski S.A. nie dyskontował. Udzielanie gwarancji było wydzielone z działalności Banku Polskiego S.A. Jedyne ułatwienie, jakie otrzymywali eksporterzy polegało na dyskoncie weksli. Odchyleniem od tych rygorystycznych przepisów było przyjęcie do dyskonta weksli sowieckich w 1926 r. Bank posiadał w portfelu dewizowym weksle sowieckie na sumę 12 mln złotych w złocie. Weksle te były pokrywane bez zarzutu, a niejednokrotnie wykupowane przed terminem⁶. Do 1925 r. Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów eksportowych w ścisłym tego słowa znaczeniu nie udzielał. Kredyty udzielane w tym zakresie miały przeważnie charakter produkcyjny z uwzględnieniem potrzeb eksportu i były oparte na zasadach ściśle bankowych, tj. z całkowitym zabezpieczeniem banku od ryzyka.

Od czasu Konferencji Eksportowej zwołanej w 1925 r. przez ówczesnego premiera W. Grabskiego, na której poruszono sprawę popierania eksportu przy pomocy udzielania kredytu zagranicznym odbiorcom, BGK zabiegał o utworzenie związków eksportowych skupiających drobnych eksporterów, ponieważ

⁶ M. Lilienthal, *Ubezpieczenia kredytów eksportowych*, Warszawa 1928, s. 36.

takie związki dawały większą gwarancję zwrotu udzielonego przez bank kredytu⁷. Usiłowania BGK często rozбивały się o rozbieżności interesów poszczególnych firm tak, że oprócz jednej pomyslniej próby zrzeszenia eksporterów drzewnych, akcja ta pozytywnego wyniku nie dała. Poważną przeszkodą w rozwoju akcji Banku były ogólne wady polskiego eksportu, nie przystosowanego do wymogów rynków zagranicznych, a niejednokrotnie problem stanowiła niesolidarność eksporterów w wykonywaniu zawartych umów. Po tych doświadczeniach czynnik kierownicze BGK widziały możliwość popierania eksportu tylko w praktykowanej formie udzielenia indywidualnego kredytu dyskontowego solidnym firmom. BGK dyskontował również weksle wystawiane przez handlowe instytucje sowieckie, upoważnione do zaciągania zobowiązań zagranicznych oraz weksle firmy „Sowpoltarg”. Stopa dyskontowa od weksli sowieckich wynosiła w BGK 9% w stosunku rocznym. Bank nie dyskontował również weksli z terminem dłuższym niż 6 miesięcy.

Banki prywatne miały w Polsce sytuację utrudnioną wobec zagadnienia finansowania operacji eksportowych z powodu wysokiej stopy dyskontowej w kraju, jak też z powodu ograniczonych środków obrotowych, jakimi rozporządzały. Wysoka stopa dyskontowa sprawiała, że eksporterzy polscy dyskontowali dewizy w bankach zagranicznych. Współdziałały bardziej dynamicznie z handlem zagranicznym tylko te banki, których głównym celem było finansowanie eksportu, np. dwa banki finansujące produkcję i eksport cukru. Rozbudowane gałęzie przemysłu takie, jak górnictwo węglowe, przemysł naftowy itp. korzystały z kredytów zagranicznych.

Według H. Tennenbaumma: „w Polsce nie można mówić, aby podnoszenie stopy dyskontowej skłaniało przemysł do eksportu, zupełnie przeciwnie, podniesienie stopy procentowej podnosi koszty produkcji i utrudnia polskiemu przemysłowi usprawnienie wywozu. W takim kraju jak Polska obniżenie stopy procentowej stwarza lepsze warunki dla eksportu, gdyż pozwala na obniżenie ceny towaru eksportowanego, dlatego też Bank Polski dyskontował otrzymane przez polskich eksporterów od ich zagranicznych odbiorców weksle według stawki niższej, niż obowiązująca stopa dyskontowa Banku Polskiego, mianowicie według stopy obowiązującej w kraju wystawienia weksła. Bank Polski miał do czynienia z inną rzeczywistością gospodarczą niż miał np. Bank Angielski, który dla osiągnięcia większego eksportu podnosił stopę dyskontową. Bank Polski w tym celu obniżał pobierany od eksportera polskiego procent”⁸.

⁷ S. Punicki, Racjonalizacja obrotu pieniężnego, „Gazeta Bankowa” 1928, nr 13-14, s. 300.

⁸ H. Tennenbaum, Struktura gospodarstwa polskiego, Tom II, Warszawa 1935, s. 529.

Kredytowe warunki sprzedaży stawiały eksporterów przed dużym ryzykiem utraty zysku lub w najgorszym wypadku nieściągnięcia należności, bądź z winy importera, bądź z przyczyn od niego niezależnych. Dla zmniejszenia ryzyka eksportera, a tym samym dla zwiększenia obrotów handlowych pojawiła się na rynku międzynarodowym instytucja ubezpieczenia kredytu. Właściwym obszarem ubezpieczenia były transakcje typu D/A. Ryzyko przy takich transakcjach było podwójne, mianowicie występowało ryzyko z powodu nieprzyjęcia towaru oraz ryzyko niewypłacalności akceptanta w momencie płatności weksla. Przedmiotem ubezpieczenia kredytów eksportowych była nie osoba ubezpieczającego albo rzecz, ale uprawnienia powstałe z udzielenia kredytu. Ubezpieczenie kredytu miało na celu uwolnienie eksportera od ryzyka oraz sfinansowanie eksportu w drodze ułatwienia dyskonta. Ubezpieczenie pozwalało na powiększenie sumy obrotu bez zwiększenia ryzyka. Na przykład Towarzystwo ubezpieczało transakcję od 50% strat z tytułu udzielonych kredytów, w związku z powyższym kupujący mógł dwukrotnie zwiększyć sumę kredytu bez powiększenia pierwotnego ryzyka, a przez to jednocześnie rozszerzyć swój obrót. Na skutek dysponowania większym kredytem eksportowym kupujący miał ułatwioną konkurencję zagraniczną. Ubezpieczenie kredytu ułatwiała eksporterowi dyskonto, dając jednocześnie większe zabezpieczenie i pewność zapłaty weksla, eksporter dyskontował je na dużo korzystniejszych warunkach i poprzez to uzyskiwał część premii płaconej towarzystwu. Instytucja ubezpieczeń kredytów eksportowych postępowała dwiema drogami: w formie inicjatywy państwa i poprzez inicjatywę prywatną. Dlatego też istniały gwarancje prywatne i gwarancje rządowe.

Polski eksport korzystał z obu form gwarancji bankowych i rządowych. Gwarancje bankowe przejawiały się w postaci dyskonta weksli, które przedstawiały wyższe niż normalne ryzyko. Przeważnie dyskonto takie stosowały banki państwowe, rzadziej banki prywatne, ze względu na wysoką stopę dyskontową. Do 1931 r. rząd polski udzielał swej poręki w odosobnionych przypadkach. Dla skoordynowania i wzmożenia tej akcji Sejm w dniu 27 lutego 1931 r. uchwalił ustawę o Państwowym Funduszu Eksportowym, która weszła w życie z dniem ogłoszenia. Wysokość funduszu ustalono na 60 mln zł, z możliwością powiększenia do sumy 150 mln zł. Państwowy Fundusz Eksportowy otrzymał środki od Funduszu Pomocy Instytucjom Kredytowym. Na rachunek Funduszu zostały przekazane środki z następujących źródeł:

- a) kwoty pochodzące ze spłaty pożyczek udzielonych instytucjom kredytowym przez Fundusz Pomocy Instytucjom Kredytowym;
- b) lokaty udzielone BGK z budżetu państwa, których cele zostały już osiągnięte;

- c) kwoty przewidziane przez ustawy oraz procenty i ewentualne opłaty za udzielone gwarancje lub kredyty i inne dochody nie pochodzące z funduszy państwowych.

Jak stwierdził H. Tennenbaum: „Ustawa o Państwowym Funduszu Eksportowym, jest pod tym względem charakterystyczna i wymowna, że stwarza podstawę prawną do przenoszenia przeznaczonych na określone cele środków z poszczególnych funduszy i lokat skarbowych na Fundusz Eksportowy”⁹.

Głównym zadaniem Państwowego Funduszu Eksportowego było udzielanie poręczenia na:

- a) zobowiązania instytucji finansujących lub zajmujących się ubezpieczeniem kredytów wywozowych;
- b) wypłacalność eksportera i zagranicznego nabywcy towaru wobec banku finansującego daną transakcję;
- c) wypłacalność zagranicznego nabywcy towaru z zastrzeżeniem, że odpowiedzialność Skarbu Państwa w tym przypadku nie może przekraczać 50% ceny sprzedażnej eksportowanego towaru.

Państwowy Fundusz Eksportowy miał również prawo udzielania kredytu na cele produkcji eksportowej lub handlu wywozowego. Na mocy Zarządzenia z dnia 11 października 1931 r. poręczenie było wydawane przez BGK na zlecenie Ministerialnej Komisji Popierania Eksportu w formie pism gwarancyjnych podpisywanych przez BGK i Państwowy Fundusz Eksportowy. Funduszem tym administrował BGK. Oprócz poręczenia udzielanego z tytułu transakcji eksportowych przez Państwowy Fundusz Eksportowy, ustawa upoważniała Skarb Państwa do przyjmowania odpowiedzialności za poręczenia udzielane przez Fundusz Eksportowy. Dodatkowe poręczenie Skarbu państwa mogło być udzielone:

- a) do wysokości 60 mln zł lub w walutach zagranicznych według parytetu złota przed terminem wpływu kapitałów i procentów ze spłaty pożyczek udzielonych przez Fundusz Pomocy Instytucjom Kredytowym;
- b) ponad wymienioną kwotę 60 mln zł lub w walutach zagranicznych według parytetu złota w miarę wpływu sum i innych lokat skarbowych w BGK itd.

Poręczenie Skarbu Państwa wkroczyło w dziedzinę transakcji handlowych. W niektórych bankach prywatnych występowała tendencja do dyskontowania przede wszystkim weksli wyposażonych w poręczenie Skarbu Państwa. Działalność Państwowego Funduszu Eksportowego miała ogromne znaczenie dla rozwoju polskiego eksportu. W jednym tylko 1933 r. udzielił on gwarancji na

⁹ Tamże, s. 188.

sumę 39,5 mln zł¹⁰. Był on jedyną instytucją, która zajmowała się ubezpieczeniem kredytów eksportowych. Sprawa utworzenia w Polsce prywatnego zakładu ubezpieczeń kredytów eksportowych była rozważana niejednokrotnie. W latach 30. XX w. eksport nasz napotykał na dodatkowe trudności. Polityka celna i kontyngentowa utrudniała ekspansję eksportową. Rosły ryzyka związane ze sprzedażą w walutach obcych wobec wahań, którym podlegało szereg walut. Ryzyko takie dotyczyło zarówno eksporterów, jak również banku finansującego daną transakcję. Trudności te nie ograniczały się do komplikowania samej transakcji sprzedaży, lecz w najdotkliwszym stopniu utrudniały prace związane z przygotowaniem towaru do eksportu. Przed eksporterem i bankiem finansującym powstawał problem wahań kursu waluty, w której towar miał być sprzedany w stosunku do waluty, w której obliczony był proces przygotowania towaru, względnie w której odbywało się finansowanie tego procesu. Jeżeli wahania te kształtowały się rozbieżnie, a w szczególności jeżeli miała miejsce deprecjacja waluty fakturowanej w stosunku do waluty finansowania transakcji, transakcja eksportowa miała nie tylko perspektywę niepewnego zarobkowania, ale nawet nosiła w sobie niebezpieczeństwo strat¹¹. Takie warunki hamowały inicjatywę kupującego oraz banku w dziedzinie wyszukiwania dla towaru możliwości ekspansji.

Polska była krajem ubogim w kapitały własne. Wprawdzie lata 1932-33 cechowały się wzmocnionym tempem życia gospodarczego i relatywna zasobność rynku pieniężnego była większa niż w latach poprzednich, jednakże konieczność szczególnie wysokiego pogotowia kasowego dla instytucji bankowych powodowała nadal potrzebę uciekania się do kredytów zagranicznych przy większych operacjach kredytowych¹². Skutecznym zabezpieczeniem od tego typu ryzyka było zawieranie terminowych transakcji dewizowych z bankami. Zagadnienie to było trudne do rozwiązania. Tylko Bank Polski S.A. mógł wejść na drogę zawierania odpowiednich transakcji walutowych. Trzeba przy tym zaznaczyć, że rozwiązanie tego zagadnienia było prawie niemożliwe. Bank Polski S.A. nie był w stanie asekurować na każde żądanie takich ilości obcych dewiz, względnie na takie terminy, jakie były eksporterowi lub finansującemu go bankowi potrzebne. W tym trudnym dla polskiego eksportu okresie działalność Państwowego Funduszu Eksportowego była ogromnie pożyteczną. Poręczenia udzielane przez Fundusz zmniejszały ryzyko eksporterów, a tym samym przyczyniały się do zwiększenia wywozu. Bezpośrednia pomoc państwa dla eksportu nie ograniczała

¹⁰ Tamże, s. 211.

¹¹ J. Zdziechowski, *Mit złotej waluty*, Warszawa 1937.

¹² Z. Pietkiewicz, *Kapitały obce w życiu gospodarczym Polski*, Poznań 1932, s. 12.

się tylko do pomocy kredytowej, lecz wyrażała się również w polityce celnej, podatkowej i innej.

Polityka podatkowa

Eksport polski korzystał z wielu ulg podatkowych, a mianowicie:

- a) zwolnione były z podatków od obrotów towary eksportowe, a także towary i wyroby wywożone w obrocie uszlachetniającym czynnym;
- b) eksport był zwolniony z opłat monopolowych ukrytych w cenie sprzedanej towaru monopolowego i opłat akcyzowych;
- c) zwolnione były z opłat artykuły wymienione wyżej, które były kupowane przez przemysł przetwórczy i eksportowane w formie towarów gotowych;
- d) eksport był zwolniony z opłat stemplowanych weksli trasowanych przez eksporterów na ich odbiorców zagranicznych i płatnych za granicą;
- e) eksport zwolniony był z scalonego podatku przemysłowego.

Zasada takiego podatku polegała na tym, iż był on pobierany tylko raz od jednej strony- producenta lub importera, we wszystkich fazach obrotu danym artykułem od wytwórcy do konsumenta. Określany był zwykle w formie stawki procentowej. W Polsce podatek scalony był obliczany od obrotu brutto osiągniętego przez zakład produkcyjny. Zwracane były podatki każdemu eksporterowi towarów, które podlegały podatkowi konsumpcyjnemu. Słusznie prowadzona polityka podatkowa pozwalała na zwiększenie konkurencyjności naszych towarów z podobnymi za granicą. Zwroty lub niepobieranie podatków od eksporterów miały charakter premii eksportowych. Jeżeli zwroty były wyższe od płaconych podatków, co w praktyce prawie zawsze miało miejsce, powstawało zjawisko ukrytych premii eksportowych, w przeciwieństwie do premii eksportowych jawnych, udzielanych na zasadach ogólnych każdemu eksporterowi. Premie eksportowe miały na celu ułatwienie wywozu premiowanych towarów oraz wzmocnienie pozycji eksportera. Były one premiami państwowymi, o ile wypłacało je państwo, bądź premiami prywatnymi, o ile były wypłacane przez zrzeszenia prywatne.

Polityka celna

Istotną rolę w popieraniu eksportu w Polsce w okresie międzywojennym odgrywała polityka celna. Charakteryzując ogólne zagadnienie cel w Polsce w tym

okresie należy stwierdzić, że z chwilą uzyskania niepodległości na ziemiach polskich obowiązywały różne taryfy celne, pozostawione przez państwa okupacyjne. Na obszarach byłego zaboru rosyjskiego obowiązywała rosyjska taryfa celna z 1903 r. Pod jej osłoną istniał i rozwijał się przemysł w byłym Królestwie Kongresowym. Powyższe względy zadecydowały, iż władze państwa ujednolicając zagadnienia celne przyjęły w 1919 r. za obowiązującą w całym kraju rosyjską taryfę celną z 1903 r., upoważniając jednocześnie Ministra Skarbu do wprowadzenia zmian uwzględniających ówczesne polskie warunki gospodarcze. Celem tej, jak i następnej taryfy celnej z 1924 r. opartej w swojej konstrukcji na taryfie rosyjskiej, była ochrona polskiego przemysłu. A zatem miały one charakter taryf celnych reglamentujących przywóz towarów¹³. Charakterystycznym dla obu taryf był brak przepisów uwzględniających ochronę celną dla produkcji rolniczej w Polsce. Trzecia taryfa celna z 1932 r. miała już całkowicie samodzielną budowę zrywającą z konstrukcją taryfy rosyjskiej. Ilość pozycji została zwiększona i zróżnicowana. Wprowadzono po raz pierwszy w Polsce system taryfy dwukolumnowej. Cła pierwszej kolumny odnosiły się do krajów nie traktatowych, natomiast cła drugiej kolumny do krajów traktatowych. Taryfa ta uwzględniała ochronę produkcji rolniczej w kraju. Pierwsze jednak cła ochronne dla rolnictwa zostały wprowadzone w 1928 r. na tłuszcze zwierzęce, żyto oraz pszenicę¹⁴. A zatem protekcyjizm agrarny datował się od 1928 r. W taryfie z 1932 r. cła na artykuły rolne zostały rozszerzone na produkcję nasienną i surowce włókiennicze. Oprócz wymienionych ceł protekcyjizm agrarny przejawiał się również w nałożeniu stawek celnych na surowce nieprodukowane w kraju: nasiona oleiste, surowce egzotyczne, włókiennicze itd. Właściwa polityka celna odgrywała poważną rolę w intensyfikacji produkcji i handlu.

Nie mniejsze znaczenie spełniała polityka celna również w stosunku do eksportu. Polityka celna w Polsce w okresie międzywojennym w zakresie eksportu obejmowała zagadnienia ceł wywozowych i zwrotu ceł, czyli premii eksportowych. Cła wywozowe były swego rodzaju podatkiem pośrednim pobieranym od towarów wywożonych za granicę. Główne cele, dla których państwa stosowały cła wywozowe, były następujące:

- a) zapewnienie Skarbowi Państwa dochodów;
- b) zabezpieczenie tanich surowców dla przemysłu krajowego;
- c) zaopatrzenie ludności w tanie produkty żywnościowe.

¹³ S. Dziewulski, Perspektywy naszego handlu zagranicznego, „Ekonomista” 1924, t. II, s. 3.

¹⁴ E. Kwiatkowski, Polska gospodarcza w roku 1928, Lwów 1928, s. 17.

Ponadto, przy deprecjacji pieniądza cła wywozowe mogły być środkami zabezpieczenia państwa przed nadmierną wyprzedażą towarów poniżej ich realnej wartości. W okresie po I wojnie światowej zdarzały się sytuacje, iż specjalnie skonstruowane cło wywozowe było wykorzystywane jako środek poprawy jakości eksportowanego towaru. Cła wywozowe w Polsce były jedną z form reglamentacji wywozu od chwili uzyskania niepodległości. Czynniki, które zadecydowały o wprowadzeniu w Polsce już w listopadzie 1918 r. reglamentacji wywozu były podobne, jak w innych krajach: zniszczenia wojenne, niedobory aprowizacyjne oraz ogólna dezorganizacja życia gospodarczego. W następnych latach po wojnie przyczyniła się do tego sytuacja walutowa i pośrednio z tym związana akcja zwalczania drożyzny. Do 1921 r. reglamentacja obejmowała zasadniczo wszystkie towary z wyjątkiem towarów ogłoszonych, jako zakazanych do eksportu. Listy towarów zakazanych do wywozu stopniowo zmniejszano pozostawiając tylko niektóre surowce i produkty rolne. W dniu 30 września 1924 r. weszła w życie ustawa o przedmiocie uregulowania stosunków celnych zezwalająca drogą rozporządzeń Ministrowi Skarbu w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu oraz Ministrem Rolnictwa do czasu ukształtowania się stosunków gospodarczych ustanawiać cła wywozowe i dostosowywać ich wysokość do zmieniającej się koniunktury gospodarczej. Polskie cła wywozowe stanowiły formę pośrednią pomiędzy szerokim systemem ceł wywozowych, które w sposób typowy stosowała Rumunia, a wąskim systemem ceł wywozowych stosowanych np. w Szwajcarii. Polska taryfa obejmowała podobnie jak taryfa szwajcarska odpadki dla celów przemysłowych, jednak zawierała i takie towary, które podobnie jak w Rumunii były bardzo ważnym przedmiotem wywozu i głównym produktem dla warsztatów wytwórczych, np. zboże. Pośredni charakter polskiej taryfy ceł wywozowych można było obserwować również w zakresie stawek celnych. Istniały stawki celne, które przez kilka lat nie zostały zmienione. Istniały również i takie, które były wielokrotnie zmieniane. Wysokość polskich ceł wywozowych była bardziej różnorodna; zazwyczaj celem prohibicyjnym, wynoszącym często kilkaset procent „ad valorem” obciążone były metale i odpadki metali. Wysokie cła płacone były przy wywozie żyta, mąki żytniej, pozostałe cła nie przekraczały zazwyczaj poziomu 25% „ad valorem”. O polskiej taryfie ceł wywozowych decydowały trzy elementy:

- a) protekcjonizm przemysłowy;
- b) czynnik zwalczania drożyzny i zabezpieczenia aprowizacji;
- c) zabezpieczenie niektórych surowców w kraju ze względu na potrzeby obronne państwa w przypadku wojny.

Wyrazem pierwszego elementu była cła na drzewo oraz na surowce, drugiego cła na żyto i mąkę żytnią, trzeciego cła na metale i odpadki metali. Czynniki fiskalny stanowił w polskiej taryfie element uboczny i nigdy nie odgrywał większej roli.

Ogólnie można powiedzieć, że z punktu widzenia rozwoju gospodarki światowej i handlu międzynarodowego, cła wywozowe zawsze były czynnikiem niesprzyjającym. Ustosunkowując się negatywnie do systemu ceł wywozowych z punktu widzenia gospodarki światowej, można jednak uzasadnić potrzebę stosowania ceł wywozowych od pewnych artykułów z punktu widzenia indywidualnych potrzeb państwa, jako organizmu gospodarczego. Najważniejszym motywem przemawiającym za stosowaniem ceł wywozowych na zboże w Polsce w okresie międzywojennym był powtarzający się przez kilka lat fakt wywozu zboża za granicę bezpośrednio po żniwach przy jednoczesnym imporcie w danym roku gospodarczym na przednówku zboża z zagranicy po cenach zazwyczaj znacznie wyższych¹⁵. Był to niewątpliwie czynnik ujemny, któremu należało przeciwdziałać, jednak nie przez stosowanie ceł wywozowych, lecz- jak już wcześniej wspomniano- przez politykę budowy elewatorów zbożowych, odpowiednią politykę kredytową, jak również przez tworzenie rezerw zbożowych. Należy podkreślić, że stosowanie ceł wywozowych od produktów rolnych było dla rolnictwa zawsze czynnikiem ujemnym. Wpływało bowiem na kształtowanie się cen podczas, gdy właśnie intensyfikacja i postęp w rolnictwie w Polsce zależały od wysokości cen¹⁶. Stosowanie ceł wywozowych od drewna surowego miało zupełnie dostateczne uzasadnienie. Konieczność ich stosowania podyktowana¹⁷ była wewnętrznymi potrzebami kraju, jak również ograniczonymi rozmiarami posiadania. Miały one również korzystny wpływ na zwiększenie eksportu wyrobów gotowych i półfabrykatów przemysłu drzewnego. Rozważając kwestię ceł wywozowych w Polsce w okresie międzywojennym można stwierdzić, iż zakres ceł wywozowych był zbyt szeroki, obejmował zbyt dużą liczbę towarów. Drugim brakiem taryfy wywozowej była zbyt duża zmienność ceł. Jak zostało powiedziane, cła od niektórych towarów były wielokrotnie zmieniane. Każda taka zmiana była czynnikiem utrudniającym wywiązanie się polskich firm eksportowych z zawartych kontraktów z firmami zagranicznymi. Zmienność ceł powodowała poważne ryzyko dla firm krajowych przy zawieraniu transakcji na towary wymienione w taryfie wywozowej. Zniechęcało to firmy zagraniczne

¹⁵ S Rychliński, *Marnotrawstwo sił i środków w przemyśle polskim*, Warszawa 1930, s. 90.

¹⁶ L. Krawulski, *Materiały do nowej taryfy celnej- cła wywozowe*, Warszawa 1928, s. 111.

¹⁷ Tamże, s. 111.

od angażowania się w poważne transakcje handlowe w Polsce Cła wywozowe w obowiązującej taryfie utrudniały więc poniekąd rozwój stosunków handlowych z zagranicą. Z uwagi na niekorzystną rolę, jaką spełniały cła wywozowe w handlu międzynarodowym, wiele państw europejskich już w latach 1926-27 zrezygnowało ze stosowania tych ceł. W Polsce natomiast były one stosowane dość długo. Bardziej elastyczna polityka ceł wywozowych była prowadzona przez państwo polskie dopiero wtedy, gdy pojawiła się potrzeba poprawy jakości eksportowanych towarów i stworzenia związków eksportowych mających na celu ochronę eksporterów krajowych przed zagranicznymi przedstawicielstwami handlowymi. Władze polskie w dążeniu do poprawy jakości wywożonego masła oraz w dążeniu do wprowadzenia standaryzacji w eksporcie zwolniły masło od cła odpowiadającego wymaganiom kontrahentów zagranicznych. Powyższy fakt stwierdzały stacje kontrolne, które wystawiały zaświadczenia zwalniające te partie eksportowanego masła z ceł. Wywóz bezcłowy rozszerzał się również na inne artykuły, które odpowiadały przepisom standaryzacyjnym; jaja, pieprz, makuchy olejowe i wiele innych.

Cła wywozowe były narzędziem polityki państwa zmierzającej do powstania przymusowych organizacji eksportowych. Przykładem mogło być Biuro Sprzedaży Polskich Walcowni Rur oraz powstanie syndykatu papieru w 1932 r. W tym celu wprowadzono w Polsce również cła wywozowe prohibycyjne na tarte drzewo w przewidywaniu, że powstanie międzynarodowy kartel drzewny. Tylko eksport zorganizowany był zwolniony od cła wywozowego. Sądzono, że w ten sposób dojdzie do zorganizowania polskiego eksportu będącego partnerem zdolnym do konkurencji międzynarodowej. W Polsce istniała grupa ceł wywozowych mająca charakter prohibycyjny. Od płacenia tych ceł zwolnione były tylko pewne niektóre przedsiębiorstwa eksportowe. Celem takiej polityki państwa była ochrona krajowych eksporterów przed agentami zagranicznymi. Agent zagraniczny kupujący towar w Polsce nie korzystał z przywileju zwolnienia z cła wywozowego. Powstawały więc uprzywilejowane organizacje krajowe, które wykazywały tendencje do stworzenia większych grup eksportowych.

Jednym z ważniejszych czynników polskiej polityki celnej, mającej na celu popieranie eksportu, były szeroko stosowane w okresie międzywojennym zwroty ceł. Ulgi z jakich korzystał eksporter polegały na zwrocie ceł od surowców i półfabrykatów potrzebnych do produkcji eksportowej, albo od towarów nie konsumowanych w kraju, a następnie eksportowanych. Techniczny aspekt zagadnienia zwrotu ceł przedstawiał się następująco. Eksporter określonych towarów otrzymywał kwit wywozowy, na którym była obliczona i podana suma należnego zwrotu cła, przy czym kwit był otrzymywany niezależnie od faktu,

czy wyeksportowany towar był wyprodukowany z surowców zagranicznych, czy też z surowców krajowych. Stopa zwrotu ceł od jednostki (np. 100 kg wywożonego towaru) była ogłaszana w Dzienniku Ustaw, a obliczana w zasadzie w ten sposób, iż stanowiła obciążenie celne surowców normalnie wykorzystywanych do produkcji danego towaru. Chodziło tu albo o zwrot całkowitego lub częściowego cła uiszczanego za surowce zagraniczne, półfabrykaty zużyte przy wyrobie towarów eksportowych lub za zużyte przy ich produkcji narzędzia i maszyny zagraniczne. Otrzymanym kwitem wywozowym eksporter płacił należności celne za jakiegokolwiek sprowadzane przez siebie towary, albo odstępował go bankowi, eksporterowi względnie importerowi towarów. Zwrot cła otrzymywany był zatem pośrednio w gótwyce.

Inny system zwrotu ceł był stosowany w Wielkiej Brytanii oraz w Stanach Zjednoczonych. Określany był jako „drawback”. Polegał on na tym, iż każdy reeksporter towarów sprowadzanych z zagranicy miał prawo otrzymania zwrotu należności, jaką uiścił od danego towaru, jeżeli reeksportował go w postaci niezmienionej lub od takiej ilości towaru, jaka tkwiła w wywożonym przez niego wyrobie (jeżeli towar reeksportował w stanie przetworzonym). Mieliśmy tu do czynienia ze zwrotem ceł faktycznie zapłaconych swego czasu od danego towaru.

System zwrotu ceł został wprowadzony w Polsce w 1925 r. Początkowo objął on tkaniny, które jeszcze przed I wojną światową korzystały ze zwrotu ceł w Królestwie Kongresowym na podstawie rosyjskiego prawa celnego¹⁸. W latach 1926-27 rozszerzono zwroty ceł wprowadzone na niektóre rodzaje maszyn (np. maszyny rolnicze i włókiennicze), następnie na przędzę bawełnianą i wełnianą o ile była barwiona (podstawą zwrotu było cło na barwniki), jak również na grupę wyrobów chemicznych oraz sztuczny jedwab. Przejściowo w latach 1931-32 korzystała ze zwrotu ceł odzież i konfekcja, która po wyrobach hutniczych i walcowanych zajmowała pierwsze miejsce pod względem sumy wypłaconego zwrotu ceł. Z chwilą wprowadzenia zwrotu ceł do grupy rolniczej, zwroty ceł w Polsce nabrały wyraźnych cech premii eksportowych, ponieważ ogłoszona wysokość (stopa) zwrotu ceł zwłaszcza na zboża (żyto, pszenica, jęczmień, owies) nie dała się nawet wykalkulować w przybliżeniu na podstawie obciążenia celnego sprowadzanych nawozów sztucznych oraz ewentualnie maszyn rolniczych. „Zwroty ceł na zboże miały szczególnie duże znaczenie w okresie kryzysu, kiedy to była nadmierna podaż zboża w stosunku do zapotrzebowania rynku wewnętrznego. Zwroty ceł stanowiły uzupełnienie czy u efektywnienie

¹⁸ J. Zdziechowski, O pieniądzu i budżecie, mowa wygłoszona w Komisji Budżetowej Sejmu dnia 28 stycznia 1926 r., Warszawa 1926, s. 5-9.

ochrony celnej zbóż i odgrywały rolę środka interwencji w dziedzinie cen zbożowych na rynku wewnętrznym, w przybliżeniu podciągały się do poziomu cen eksportowych (uzyskiwanych z eksportu, czyli rynku międzynarodowego plus wysokość zwrotu ceł minus koszty transportu). Nie chodziło tu zatem nie tyle o zwiększenie eksportu, co o podniesienie poziomu cen wewnątrz kraju dla całej masy rzuconego na rynek zboża, a eksport był tu narzędziem dla osiągnięcia tego celu. Z chwilą wyżki cen zbożowych na rynku światowym i w Polsce zwrot ceł w takim założeniu stał się nieaktualny¹⁹.

Kwity wywozowe zbożowe miały takie uprzywilejowanie w porównaniu z kwitami wywozowymi przemysłowymi, iż w zamian za dostarczenie takiego kwitu kasy określonych urzędów celnych wypłacały zawartą na kwicie sumę zwrotu ceł w gotówce w przeciwieństwie do kwitów przemysłowych zbywalnych i na okaziciela, które można było zrealizować tylko poprzez opłacenie nimi cła w kasach urzędów celnych. Ogólnie można powiedzieć, że system zwrotu ceł w Polsce miał charakter rzeczywistego zwrotu ceł tylko w następujących przypadkach:

- a) jeżeli stopa zwrotu ceł nie odbiegała od obciążenia celnego surowców wykorzystywanych do produkcji danego towaru;
- b) gdy istotnie surowce te były sprowadzane z zagranicy za opłatą celną.

Warunki te spełniał np. zwrot cła od ryżu polerowanego wprowadzony na przełomie 1929/30, gdyż ustanowiona wysokość zwrotu cła odpowiadała obciążeniu celnemu zużywanej do polerowania ilości ryżu surowego, a ponadto ryż surowy był rzeczywiście sprowadzany z zagranicy i cło od niego było płacone. W innych przypadkach zwrot ceł mógł mieć charakter premii eksportowej, ponieważ nie wymagano udowodnienia, czy wykorzystywano do produkcji surowców i maszyn, od których płacono cło wywozowe. Polityka rządowa zwrotu ceł osiągnęła jeszcze jeden cel, a mianowicie poprawę jakości eksportowanych towarów. Tak np. wydanie kwitu wywozowego dla zbóż było uzależnione od standaryzacji zboża. Analizowana działalność państwa w zakresie ceł wywozowych miała duże znaczenie nie tylko dla zwiększenia eksportu, ale również wpływała na sytuację gospodarczą kraju. Sumy wypłacane przez Skarb Państwa tytułem zwrotu ceł z każdym kolejnym rokiem wzrastały tak, iż w roku budżetowym 1936/37 wypłacone zwroty ceł wynosiły ogółem 78,6 mln zł, z czego na produkty rolne przypadało 67,2 mln zł, a reszta tj. 11,4 mln zł na zwroty ceł od artykułów przemysłowych. Po zlikwidowaniu zwrotu ceł na zboże w 1937 r. sumy zwrotów

¹⁹ S. Królikowski, *Zarys polskiej polityki handlowej ze szczególnym uwzględnieniem polityki celnej*, Warszawa 1938, s. 141.

znacznie zmniejszyły się. Zwroty ceł osiągnęły ok. 50% wszystkich dochodów Skarbu Państwa z tytułu obciążenia celnego eksportu. Oznaczało to, że połowa tej sumy była kierowana do Skarbu Państwa, a połowa na popieranie eksportu w postaci zwrotu ceł. Wpływy celne netto (bez zwrotu ceł) wynosiły w 1936 r. 92 mln zł, zwroty ceł natomiast 78,6 mln zł, a zatem wpływy celne brutto ukształtowały się na poziomie 170,6 mln zł. Porównując wyżej wymienione wpływy z wartością importu wynoszącego w 1936 r. 1,003 mld zł należy stwierdzić, że wpływy celne brutto stanowiły ok. 17% wartości przywozu, natomiast wpływy netto (do Skarbu Państwa) ok. 9%, a zwroty ceł 8%.

Inaczej przedstawiała się sytuacja w 1937 r. po zlikwidowaniu zwrotu ceł na zboże. Wpływy celne brutto na kwotę 183,7 mln zł w stosunku do wartości importu wynoszącego 1,254 mld zł stanowiły 15%. Wpływy netto na sumę 152,2 mln zł wynosiły ok. 12% wartości importu, natomiast zwroty ceł w wysokości 31,5 mln zł stanowiły tylko ok. 3% wartości przywozu²⁰.

Polityka kolejowa i taryfowa

Oprócz wymienionych uprzednio elementów również polityka kolejowa i taryfowa była poważnym instrumentem polityki handlowej Polski w okresie międzywojennym. Zróznicowanie taryf na normalne i ulgowe było stosowane zarówno w odniesieniu do towarów przywożonych, jak i wywożonych za granicę²¹. Taryfy ulgowe ze zniżonymi opłatami przewoźnego, dotyczyły przeważnie poszczególnych rodzajów towarów. Przykładem tego mogła być polska taryfa wyjątkowa „B6” dla zboża eksportowanego za granicę. Istniały również obniżone taryfy portowe dotyczące komunikacji z portami morskimi (np. stosowane w Polsce specjalne taryfy wyjątkowe w komunikacji z Gdynią i Gdańskiem). Wyrazem tego była taryfa wyjątkowa „PB1” dla zboża transportowanego do wyżej wymienionych portów ze stacji w Polsce oraz ze stacji graniczących ze Związkiem Radzieckim, skąd przewożono zboże dla dalszego transportu morzem. Taryfy portowe były niższe nie tylko od normalnych, ale również od taryfy ulgowej „B6” stosowanej przy eksporcie drogą lądową. Jak dalece polskie koleje popierały eksport zwłaszcza drogą morską, może świadczyć poniższe zestawienie opłat przewozowych obowiązujących w obrocie wewnętrznym oraz przy eksporcie

²⁰ Tamże, s. 143-144.

²¹ Z. Miduch, *Polityka celna i traktatowa*, Poznań 1929, s. 17.

drogą lądową i morską kilku najważniejszych towarów eksportowanych według taryfy z dnia 15 marca 1936 r.

Tabela. Opłaty przewozowe obowiązujące w obrocie wewnętrznym i w eksporcie (w zł)

| Nazwa towaru | Odległość w km | Opłata klasy zasadniczej | Opłata za eksport drogą lądową | Opłata za eksport drogą morską |
|----------------------------------|----------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Węgiel | 600 | 32,0 | - | 4,20 |
| Drzewo | 600 | 26,10 | 20,80 | 10,0 |
| Zboże | 600 | 34,70 | 28,10 | 24,40 |
| Żelazo i stal | 600 | 27,50 | 19,20 | 16,30 |
| Nawozy azotowe | 600 | 58,40 | 16,20 | 14,0 |
| Bekony | 600 | 76,50 | 64,60 | 58,0 |
| Jaja | 600 | 98,40 | 58,10 | 39,20 |
| Wyroby ze szkła | 600 | 98,40 | 44,50 | 35,20 |
| Nafta i oleje mineralne | 600 | 89,60 | 25,110 | 19,80 |
| Gazolina | 600 | 106,0 | 27,60 | 29,90 |
| Części żelazne taboru kolejowego | 600 | 44,50 | 19,60 | 16,70 |

Źródło: S. Królikowski, Zarys polskiej polityki handlowej ze szczególnym uwzględnieniem polityki celnej, Warszawa 1938, s. 176.

Właściwie ukierunkowana polityka taryfowa miała ogromne znaczenie dla polskiego eksportu, ponieważ wszelkie przewozy towarów w Polsce jeszcze w 1937 r. korzystały prawie wyłącznie z dróg kolejowych. Żegluga śródlądowa ze względu na słabo rozwiniętą sieć połączeń żeglownych nie odgrywała istotnej roli. W okresie od 1928 r. do marca 1936 r., tj. od chwili opublikowania nowej taryfy, kolejowa polityka taryfowa w dużej mierze uwzględniała potrzeby eksportu²². Wybudowanie portu w Gdyni oraz zakończenie budowy kolei łączącej Górny Śląsk przez Poznań z Pomorzem spowodowało zmianę kierunku polskiego eksportu z dróg lądowych na drogę morską. W 1937 r. eksport odbywał się w $\frac{3}{4}$ drogą morską przez porty polskiego obszaru celnego, a w pierwszej kolejności przez Gdynię. W tym samym roku mieliśmy 50 połączeń regularnych z Gdyni do ponad 150 portów światowych, przy czym należy zaznaczyć, iż stale zwiększał się tonaż polskiej floty handlowej. Do zagadnienia transportu morskiego eksport przywiązywał dużą wagę w przekonaniu, że wysoki udział floty handlowej w przewozie eksportowanych artykułów będzie decydował o rozmiarach polskiej

²² I. Gostkiewicz, Rozwój taryf celnych w Polsce, Warszawa 1935.

ekspansji handlowej. Udział jednak polskiej floty handlowej w obsłudze handlu zagranicznego wynoszący w 1937 r. tylko 10% nie dawał dostatecznych możliwości wywierania właściwego wpływu na układ frachtów morskich korzystnych dla polskiego eksportu.

Jak wiadomo zagadnienie frachtów morskich było jednym z najważniejszych problemów, od których w dużym stopniu zależał rozwój eksportu. Z tego względu niekorzystna była okoliczność, iż eksport Polski w okresie międzywojennym w wysokim stopniu był zależny od przewozu na statkach obcych. Eksporter odczuwał brak instytucji, która za główne zadanie miałaby badanie warunków w zakresie frachtów morskich. W zrozumieniu tej konieczności przewidziane było utworzenie przy Izbie Przemysłowo- Handlowej w Gdyni specjalnego referatu tranzytowego. Izba uważała za konieczne usystematyzowanie badań w tym kierunku i stworzenie dla życia gospodarczego możliwości otrzymywania źródłowych i miarodajnych informacji nie tylko o możliwościach samego przewozu towarów drogą morską, ale także o kosztach przewozu. Większość różnic w frachtach morskich na niekorzyść Gdyni wynikała z tego, iż nie została ona uznana za port zasadniczy przez szereg konferencji, na skutek czego za przewóz towarów z portów zasadniczych zachodnioeuropejskich do Gdyni obowiązywały tzw. *additional range*. Ze względu na słabą aktywność polskiego handlu i brak dostatecznej ilości towarów stworzenie bezpośrednich linii okrętowych było dość trudne. Zależność importu od pośrednictwa londyńskiego, rotterdamkiego i hamburskiego utrudniała jego skoncentrowanie, a tym samym stworzenie dostatecznej podstawy dla powstania nowych połączeń regularnych. Do zagadnienia handlu zagranicznego drogą morską szczególnie wiele uwagi przywiązywali polscy eksporterzy. Na konferencji eksportowej w 1937 r. domagali się oni w zakresie kosztów przeładunku morskiego przede wszystkim rewizji gdyńskiej taryfy spedytorskiej, która ich zdaniem była zbyt wygórowana w porównaniu z taryfami stosowanymi w Gdańsku i portach zagranicznych. „Różnica w kosztach przeładunku między Gdynią i Gdańskiem na niekorzyść Gdyni była wynikiem niedoinwestowania portu gdyńskiego. Główną przyczyną tej różnicy była słaba wydajność pracy gdyńskich robotników portowych”²³.

Dowodem dużego zainteresowania wśród eksporterów zagadnienia wykorzystania drogi morskiej w eksporcie były następujące tezy przedłożone Konferencji Eksportowej w 1937 r. przez Izbę Przemysłowo- Handlową w Gdyni:

1. powinna powstać generalna rewizja polityki taryfowej i kolejowej w odniesieniu do eksportu poprzez nadanie jej specjalnego charakteru w kierunku

²³ Konferencja eksportowa 1937 r.- referaty i przemówienia, referat K. Kasprowicza.

- uprzywilejowania portów polskich przy równoczesnym uwzględnieniu możliwości dokonania eksportu w sytuacjach nieodzownych drogą morską;
2. z uwagi na eksport towarów w małych partiach, Związek Izb Przemysłowo-Handlowych uważał za konieczne opracowanie specjalnej ulgowej taryfy drobnicowej;
 3. koniecznym było również uwzględnienie interesów eksporterów w drodze modyfikacji regulaminu przewozu towarów PKP, który zbyt jednostronnie (na korzyść kolei) normował zagadnienie terminowej dostawy przesyłek;
 4. dla zabezpieczenia interesów eksporterów, a tym samym wzmożenia ekspansji eksportowej koniecznym była dalsza rozbudowa polskiej floty handlowej i popieranie usiłowań sfer żeglugowych, zmierzających do uruchomienia nowych regularnych połączeń morskich;
 5. wskazanym było również zapoczątkowanie na terenie Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni badań w zakresie kształtowania się frachtów morskich i zwiększenia częstotliwości regularnych połączeń morskich;
 6. koszty przeładunków w porcie gdyńskim powinny być utrzymane na poziomie możliwie najniższym, jednakże gwarantującym opłacalność pracy przeładunku²⁴.

Dumping

Omawiając zagadnienie charakteryzujące bezpośrednie formy popierania eksportu nie można pominąć zjawiska dumpingu. Dumping jako zjawisko gospodarcze było w owym czasie zagadnieniem skomplikowanym oraz obszernym. Dlatego też zostanie omówione tutaj tylko z punktu wykorzystania go do zwiększenia eksportu. Dumping towarowy był w polskim eksporcie narzędziem często stosowanym, szczególnie w odniesieniu do eksportu surowcowego. Typowo dumpingowy charakter miał eksport cukru i węgla.

Przyczyn dumpingowego eksportu w Polsce w okresie międzywojennym należy doszukiwać się w wyższym niejednokrotnie poziomie kosztów produkcji w stosunku do poziomu uzyskiwanych cen za dane towary na rynku międzynarodowym. Z charakteru naszej gospodarki wynikała często konieczność pokrycia importu poprzez eksport „za wszelką cenę” w celu uzyskania równowagi bilansu płatniczego. Można również powiedzieć, iż przyczyną stosowania dumpingu była silna konkurencja na rynku międzynarodowym, która zmuszała polskich

²⁴ Tamże.

eksporterów do obniżania ceny towarów, często poniżej poziomu kosztów. Należy dodać, że towary eksportowane z Polski były niejednokrotnie nieznane na rynkach obcych, jak również często nie odpowiadały warunkom standaryzacyjnym. W tej sytuacji głównym narzędziem wykorzystywanym do zdobycia nowych, bądź dla utrzymania już posiadanych rynków zbytu była cena towaru. Z istoty dumpingu wynikało, iż jego stosowanie stwarza z jednej strony korzystne warunki dla rozwoju eksportu, z drugiej natomiast ujemnie wpływa (poprzez wysokie ceny) na spożycie wewnętrzne. Stosowanie dumpingu w odniesieniu do surowców zmniejszało konkurencyjność rodzimej produkcji opartej o dumpingowy surowiec.

Dumping mógł być połączony z korzyściami gospodarczymi, jeżeli był stosowany przejściowo (doraźnie) dla określonych celów, np. dla zdobycia nowych rynków zbytu, ażeby na umocnionej pozycji można było podwyższyć ceny i pokryć poniesione straty na forsowaniu eksportu ważnej dla gospodarki narodowej gałęzi produkcji lub zmniejszenia bezrobocia. W innych przypadkach dumping odbijał się ujemnie na gospodarce kraju eksportującego. Cukier w Polsce w 1931 r. kosztował bez akcyzy przeciętnie 108 zł za 100 kg, z akcyzą zaś 147 zł. Ponieważ konsumpcja krajowa była niska, przeto producenci z powodu nadprodukcji eksportowali cukier za granicę po cenie znacznie odbiegającej od ceny krajowej, a mianowicie po 26 zł za 100 kg loco cukrownia. Konsument krajowy ponosił koszt eksportu dumpingowego w wysokości 80 zł za 100 kg. A ponieważ rozmiary konsumpcji wyrażały się w 1928 r. liczbą ok. 351 tys. ton, więc konsumenci krajowi zapłacili za możliwość dumpingowego eksportu cukru ok. 281 mln zł²⁵. Przemysł przetwórczy zużywający duże ilości cukru płaconego po wysokich cenach krajowych produkował towary drogie, które z trudem konkurowały z podobnymi za granicą, a przede wszystkim z wyrobami kraju importującego polski cukier.

Reasumując można stwierdzić, iż eksportu dumpingowego nie można było prowadzić w sposób żywiołowy. Można było go stosować z przewidzianym skutkiem tylko po uprzednim przeanalizowaniu jego wpływu na całokształt stosunków w danym kraju.

W trzeciej części artykułu zostanie omówiona problematyka pośrednich form popierania eksportu w Polsce w okresie międzywojennym.

Literatura

Gostkiewicz I., *Rozwój taryf celnych w Polsce*, Warszawa 1935.

Korowicz H., *Polityka handlowa*, Lwów 1931.

Krawulski L., *Materiały do nowej taryfy celnej - cła wywozowe*, Warszawa 1928.

²⁵ H. Korowicz, *Polityka handlowa*, Lwów 1931, s. 225.

- Królikowski S., *Zarys polskiej polityki handlowej ze szczególnym uwzględnieniem polityki celnej*, Warszawa 1938.
- Landau Z., *Kapitały zagraniczne w gospodarce II Rzeczypospolitej*, „*Ekonomista*” 1987, nr 5
- Lilienthal M., *Ubezpieczenia kredytów eksportowych*, Warszawa 1928.
- Miduch Z., *Polityka celna i traktatowa*, Poznań 1929.
- P.I.E. - Komunikat informacyjny Nr 19/1928 r.
- Punicki S., *Racjonalizacja obrotu pieniężnego*, „*Gazeta Bankowa* 1928, nr 13-14.
- Rychliński S., *Marnotrawstwo sił i środków w przemyśle polskim*, Warszawa 1930.
- Stankiewicz T.J., *Reglamentacja dewizowo-towarowa w Polsce w okresie od 26 IV 1936 r. do 1 IV 1939 r.*, Warszawa 1939.
- Tennenbaum H., *Struktura gospodarstwa polskiego*, Warszawa 1935.
- Tennenbaum H., *Struktura gospodarstwa polskiego*, Tom II, Warszawa 1935.
- Zdziechowski J., O pieniądzu i budżecie, mowa wygłoszona w Komisji Budżetowej Sejmu dnia 28 stycznia 1926 r., Warszawa 1926.
- Zdziechowski J., *Mit złotej waluty*, Warszawa 1937.

Streszczenie

Państwo polskie podejmowało w okresie międzywojennym dla zwiększenia eksportu działania o charakterze bezpośrednim lub pośrednim w kierunku zlikwidowania bądź złagodzenia istniejących trudności eksportowych. Stosowało w tym celu odpowiednią politykę kredytową, celną, podatkową oraz udzielało pomocy pośredniej w postaci służby eksportowej, informacyjnej oraz reklamy. Wzrost obrotów towarowych na rynku międzynarodowym wzmagał konkurencję między producentami. O sprzedaży towary decydowała nie tylko cena, ale również warunki sfinansowania transakcji, wysokość oraz termin udzielonego przez dostawcę kredytu. Pomoc państwa i banków dla eksportera podążała w kierunku finansowania produkcji i sprzedaży eksportowej. Przeszkodą w jej finansowaniu było rozdrobnienie produkcji eksportowej oraz brak organizacji i związków branżowych eksporterów. Niewielkie zasoby kapitałowe naszych instytucji finansowych nie pozwalały na stosowanie różnego rodzaju pomocy kredytowej i akceptowej dla eksportu, jaka miała miejsce w krajach bogatych w kapitały własne. Na szczególną uwagę w tej dziedzinie zasługuje działalność Państwowego Instytutu Eksportowego (PIE), który spełniał rolę instytucji ubezpieczającej kredyt eksportowy. Poręka PIE, jak również Skarbu Państwa, miała na celu zmniejszenie ryzyka eksportera.

SŁOWA KLUCZOWE: Druga Rzeczypospolita, eksport, import, bezpośrednie i pośrednie metody popierania eksportu, ryzyko eksportera, reklama, Handlowa Służba Informacyjna, Polski Instytut Eksportowy, bilans handlowy i płatniczy, taryfy celne.

Summary

In the interwar period the Polish state was taking both direct and indirect actions aimed at expanding the country's exports through eliminating or mitigating the existing difficulties faced by exporters. The appropriate credit mechanisms as well as necessary customs and tax policy measures were applied and indirect assistance in the form of export services, information and advertising was provided. The increase in international trade turnover led to extended competition between producers. The sales of goods were determined not only by their price, but also by the terms of transactions' financing, the amount and the date of the loan provided by the supplier. The assistance provided by the state and banks to exporters evolved towards providing financing for production and for export sales. The fragmentation of export production and lack of exporters' sectoral organizations constituted an impediment to the said financing. Meager capital resources of Polish financial institutions did not allow for the use of various types of export credit assistance offered by countries endowed with extensive capital resources. The activities of the State Export Institute (PIE) which acted as an insurer of exports loans deserve particular attention in this field, The guarantees offered by PIE and by the State Treasury, were aimed at reducing the exporter's risk.

KEY WORDS: Second Republic, exports, imports, direct and indirect methods of export promotion, export risk, advertising, Trade Information Service, State Export Institute, trade balance, balance of payments, custom tariffs.

Nota o autorze

Zbigniew Klimiuk – dr hab. nauk ekonomicznych (specjalności: bankowość, finanse międzynarodowe, historia gospodarcza, polityka gospodarcza). Profesor nadzwyczajny w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie. Wcześniej pracował m.in. w SGH i w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim Jana Pawła II. Odbił praktyki i szkolenia w zagranicznych instytucjach finansowych. Autor 4 monografii, ok. 210 artykułów naukowych i publicystycznych oraz rozdziałów w monografiach. Ekspert Polskiego Lobby Przemysłowego im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Warszawie.