

*Jerzy Łazor\**

## **OD NACJONALIZMU GOSPODARCZEGO DO OTWARTEGO RYNKU. POLSKA POLITYKA HANDLOWA W XX I XXI WIEKU**

### **Streszczenie**

W polskiej polityce handlowej na przestrzeni ostatnich stu lat można zaobserwować fluktuacje w stopniu wpływu państwa na wymianę. Zaczęto od niemal pełnej kontroli państwa nad handlem zagranicznym u progu niepodległości, następnie trend stopniowej liberalizacji został przerwany przez wojnę celną z Niemcami i wielki kryzys, zaś ostatnie lata przed wybuchem drugiej wojny światowej były świadkami ponownego przejścia kontroli nad handlem zagranicznym przez rozbudowane instytucje państwowe. Wzrost zaangażowania państwa wystąpił w zupełnie innym kontekście po zakończeniu wojny wraz z wprowadzoną przez komunistów monopolizacją wymiany międzynarodowej. Po okresie stalinowskim doszło do odwrócenia kierunku zmian i stopniowej liberalizacji wymiany. Początkowo była ona bardzo ograniczona, przyspieszyła jednak w latach 80., zasadniczy przełom nastąpił zaś w trakcie transformacji gospodarczej po 1989 r. Charakterystyczną konsekwencją integracji gospodarczej następnych lat było scedowanie wielu instrumentów prowadzenia polityki handlowej na instytucje międzynarodowe – przede wszystkim zaś na Unię Europejską. Zarówno w czasie Drugiej, jak i Trzeciej Rzeczypospolitej, polityka handlowa prowadzona była zgodnie z trendami światowymi. Odstępstwem od nich była narzucona z zewnątrz polityka lat komunizmu.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, polityka gospodarcza, Druga Rzeczpospolita, Polska Rzeczpospolita Ludowa, Trzecia Rzeczpospolita

Artykuł ma na celu syntetyczną analizę polityki handlowej współczesnego państwa polskiego w jego trzech kolejnych odsłonach: Drugiej Rzeczypospolitej, Polski

---

\* Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Ludowej oraz Trzeciej Rzeczypospolitej. Przez politykę handlową rozumiem zespół celów i środków stosowanych przez instytucje państwa wobec handlu zagranicznego, związanych z realizacją szerszej polityki gospodarczej. Z tak przyjętej definicji wynikają stawiane przeze mnie pytania.

Po pierwsze, określam, jakimi środkami realizowano politykę handlową w kolejnych okresach oraz jaki był stopień ingerencji państwa w wymianę. W szczególności pokazuję dwa długofalowe trendy: zwiększenia kontroli w ćwierćwieczu rozpoczynającym się wraz z wielkim kryzysem (w zasadniczo różnych kontekstach Drugiej Rzeczypospolitej i Polski Ludowej) oraz stopniowej liberalizacji po okresie stalinowskim (przy czym istotną zmianę przyniósł dopiero upadek komunizmu).

Po drugie, badam rolę, jaką handlowi zagranicznemu wyznaczano w polityce gospodarczej. Aby to osiągnąć, zadaję pytanie o typ korzyści, który miała dać wymiana kolejnym formom polskiej państwowości. Ujmując rzecz szeroko, dostęp do rynków zagranicznych może przynosić gospodarce korzyści dwojakiego rodzaju<sup>1</sup>. W ramach korzyści statycznych dzięki wymianie można pozyskać towary, które – z racji technologicznych czy surowcowych – są niedostępne w kraju, zaś poprzez specjalizację osiągnąć wyższy ogólny poziom konsumpcji. Z kolei korzyści dynamiczne oznaczają wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy poprzez transfer technologii, zwiększenie tempa akumulacji kapitału oraz dostęp do większych rynków, umożliwiający osiągnięcie korzyści skali. Specjalizacja w ramach handlu światowego może również umożliwić rozwój innowacyjnych sektorów. Z drugiej strony, ta sama specjalizacja może oznaczać utrwalenie niekorzystnej pozycji w międzynarodowym podziale pracy (choćby w sektorach surowcowych), zaś otwarcie rynku i konkurencja zagranicznych producentów miast wzrostu powodować może zniszczenie lokalnej produkcji<sup>2</sup>. W tekście pokazuję, że przez większość współczesnej historii Polski dominowało skupienie na korzyściach statycznych, chociaż tendencja ta była wyraźniejsza w Polsce Ludowej niż w Drugiej Rzeczypospolitej. Po upadku komunizmu w polityce gospodarczej zaczęto podkreślać rolę dynamicznych korzyści z handlu zagranicznego.

Z racji syntetycznego charakteru artykułu moim celem nie jest szczegółowe spojrzenie na poszczególne instrumenty stosowane przez państwo, lecz określenie ogólnego charakteru polityki handlowej. Podobnie rezygnuję z analizy procesu formowania się

---

<sup>1</sup> Szerzej o korzyściach z handlu zagranicznego w Europie Środkowej i Wschodniej w XX w. piszę z Bogdanem Murgescu w artykule: *Economic Development*, [w:] *The Routledge History Handbook of Central and Eastern Europe in the Twentieth Century: Challenges of Modernity*, red. S. Holubec, W. Borodziej, J. von Puttkamer, Routledge, London–New York (w przygotowaniu).

<sup>2</sup> Por. P. Bairoch, *Economics and world history: myths and paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago 1995, s. 136–138.

polityki. Należy jednak pamiętać, że w kwestii tej zachodziły istotne zmiany – w latach Drugiej i Trzeciej Rzeczypospolitej polskie władze zachowały względną swobodę wyboru celów, metod i środków prowadzenia polityki w ramach panującego w tym czasie paradygmatu ekonomicznego. Tę swobodę widać chociażby w różnorodności podejścia do kursu walutowego przez różne państwa w latach 30. W okresie Polski Ludowej kształt systemu został narzucony z zewnątrz, a politykę determinowała zarówno panująca wówczas ideologia, jak i uwarunkowania geopolityczne. Jakkolwiek po upadku Stalinizmu stopniowo zwiększała się różnorodność polityki gospodarczej w ramach bloku wschodniego, margines manewru pozostał niewielki.

Jedyną monografię polskiej wymiany zagranicznej w XX w. wydał Leszek Jerzy Jasiński<sup>3</sup>. Więcej prac powstało na temat trzech omawianych w artykule okresów, zwłaszcza lat międzywojennych. Obok silnie nacechowanego ideologicznie opracowania Krynickiego (które obejmuje też pierwsze lata istnienia PRL)<sup>4</sup>, o handlu szeroko pisali Zbigniew Landau i Jerzy Tomaszewski; istnieje też wiele prac bardziej szczegółowych<sup>5</sup>. Dla okresu PRL najlepszym opracowaniem ogólnym jest wspomniana praca Jasińskiego, którą uzupełniają badania z epoki<sup>6</sup>, m.in. dotyczące funkcjonowania Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej<sup>7</sup>. Dla Trzeciej RP istnieje dużo szczegółowych badań, jeśli zaś chodzi o syntezę, istotne są opracowania Elżbiety Czarny i Katarzyny Śledziewskiej, Ewy Kaliszuk, ostatnio również Krystyny Gawlikowskiej-Hueckel i Stanisława Umińskiego<sup>8</sup>. Inne prace na temat poszczególnych epok podają w przypisach.

Artykuł podzielony jest na trzy części, odpowiadające trzem kolejnym formom politycznym przyjętym przez Polskę w XX i XXI w.

<sup>3</sup> L.J. Jasiński, *Blżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Centrum Europejskie Natolin, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2011.

<sup>4</sup> J. Krynicki, *Problemy handlu zagranicznego Polski 1918–1939 i 1945–1955*, PWN, Warszawa 1958.

<sup>5</sup> Np. P. Witkowski, *Polska polityka celna w latach 1918–1939*, „Zamojskie Studia i Materiały” t. 7, nr 3, 2005, s. 285–301; J. Łazor, *Polenrisiko. Instytucjonalne ograniczenia handlu zagranicznego II Rzeczypospolitej*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” t. 7, nr 3, 2016, s. 91–108; M. Łapa, *Reglamentacja handlu zagranicznego w Polsce w latach trzydziestych XX wieku*, „Zeszyty Wiejskie” nr 22, 2016, s. 635–655.

<sup>6</sup> Przegląd polskiego dorobku w tym zakresie: J. Sołdaczuk, *Nauka polska o handlu zagranicznym po II wojnie światowej (refleksje historyczne)*, [w:] *Polska Nauka o Handlu Zagranicznym (z doświadczeń SGH)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1994, s. 11–35.

<sup>7</sup> M.in. A. Zwass, *The council for mutual economic assistance: the thorny path from political to economic integration*, Sharpe, Armonk 1989; A. Marszałek, *Planowanie i rynek w RWPG. Geneza niepowodzenia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1993.

<sup>8</sup> E. Czarny, K. Śledziewska, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009; E. Kaliszuk, *Konsekwencje systemowe akcesji Polski do Unii Europejskiej dla obrotów towarowych*, [w:] *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 11–62; *Analiza handlu zagranicznego Polski w świetle najnowszych koncepcji teoretycznych: implikacje dla polityki gospodarczej w dobie kryzysu*, red. K. Gawlikowska-Hueckel, S. Umiński, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016.

## 1. Druga Rzeczpospolita

Polskie rządy lat międzywojennych prowadziły politykę głębokiej interwencji w wymianie z zagranicą. Pomijając nawet okres „etatyizmu wojennego” pierwszych kilkunastu miesięcy po odzyskaniu niepodległości, charakteryzujący się pełną kontrolą państwa nad handlem zagranicznym<sup>9</sup>, po pewnej liberalizacji dokonanej przez Władysława Grabskiego, wpływ państwa nasilał się w trzech fazach.

Zmiany te początkowo zostały wymuszone przez wojnę celną z Niemcami, kiedy konieczne okazało się znalezienie nowych rynków eksportowych dla ochrony bilansu płatniczego i niedawno wprowadzonego złotego – stąd nawet w latach względnej swobody gospodarowania (1926–1930) władze znacząco reglamentowały import<sup>10</sup>.

Kolejna faza przyszła wraz z początkiem wielkiego kryzysu, załamaniem poziomu cen światowych i znacznym ograniczeniem międzynarodowego handlu. Władze nie tylko poszerzyły kontrolę importu, ale starały się też w rosnącym stopniu wpłynąć na restrukturyzację eksportu, kontynuując trend jego dywersyfikacji rozpoczęty w poprzednim okresie. Dbano o handel zagraniczny była związana częściowo z wymogami przyjętego w 1924 r. systemu *gold exchange standard*<sup>11</sup>.

W trzeciej fazie upadek tego systemu i wprowadzenie ograniczeń dewizowych w 1936 r. oznaczały poddanie wymiany międzynarodowej jeszcze większej kontroli, czemu towarzyszyła intensyfikacja polityki przemysłowej państwa. Szczególną cechą tego okresu było ograniczanie i kształtowanie importu poprzez kontrolę dewizową oraz ujęcie rosnącej części wymiany w ramy umów clearingowych<sup>12</sup>.

Na tle innych krajów europejskich Polska nie tylko pozostawała względnie zamknięta (niewielka wartość handlu zagranicznego *per capita*), ale też silnie protekcyjnista, wpisując się w model typowy dla Europy Środkowej i Wschodniej. W tabeli 1 zestawiono poziom ceł w tym okresie. Zwłaszcza na początku niepodległości oraz w latach 30. cła nie były jednak najistotniejszym narzędziem polityki – kluczową rolę odgrywały kontyngenty i kwoty ilościowe. Reglamentacja ta obejmowała

<sup>9</sup> Z. Landau, W. Roszkowski, *Polityka gospodarcza II RP i PRL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 206; W. Roszkowski, *Kształtowanie się podstaw polskiej gospodarki państwowej w przemyśle i bankowości w latach 1918–1924*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1982, s. 106.

<sup>10</sup> K.J. Błahut, *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze w latach 1919–1939*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1975, s. 65–76.

<sup>11</sup> C. Leszczyńska, *Polska polityka pieniężna i walutowa w latach 1924–1936: w systemie Gold Exchange Standard*, Wydawnictwa UW, Warszawa 2013, s. 303–307.

<sup>12</sup> J. Skiba, *Reglamentacja dewizowa w Polsce w latach 1936–1939*, praca doktorska obroniona w SGH w Warszawie, Warszawa 2016.

absolutną większość polskiego importu<sup>13</sup>. Oznacza to, że rynek krajowy był jeszcze bardziej zamknięty, niż sugerowałyby to wysokie cła. W czasie wielkiego kryzysu szeroko stosowano też subwencje eksportowe. Charakterystyczną cechą okresu międzywojennego było zrezygnowanie ze stosowania kursu walutowego w polityce handlowej (z wyjątkiem korzyści z premii inflacyjnej na początku lat 20.) – nadwartościowy złoty wpływał niekorzystnie na polską wymianę, zwłaszcza w okresie wielkiego kryzysu.

**Tabela 1. Przeciętne stawki celne na towary przetworzone, 1925 i 1931  
(średnia nieważona, w %)**

Kraj	1925	1931
Austria	16	28
Belgia	15	13
Bułgaria	.	90
Czechosłowacja	27	37
Francja	21	29
Holandia	6	.
Niemcy	20	18
Polska	32	52
Rumunia	.	55
Szwecja	16	24
Węgry	27	43

Źródło: R. Findlay, K.H. O'Rourke, *Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium*, Princeton University Press, Princeton 2007, s. 494.

Do głównych cech międzywojennej polityki handlowej należała zmienność wynikająca ze względnie pasywnego dostosowywania się do zewnętrznej sytuacji oraz przypadkowość stosowanych narzędzi<sup>14</sup>. Utrudnia to stworzenie spójnej narażonej obejmującej całe międzywojnia. Umożliwia to jednak koncepcja nacjonalizmu gospodarczego.

Nacjonalizm gospodarczy pierwotnie pojawił się w Europie Środkowej i Wschodniej w XIX w. W ówczesnej wersji, którą można wywieść z myśli Friedricha Lista<sup>15</sup>,

<sup>13</sup> M. Łapa, *Reglamentacja handlu...*, *op.cit.*, s. 655.

<sup>14</sup> H. Szlajfer, *Economic Nationalism of the Peripheries as a Research Problem*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990, s. 100–103; J. Łazor, *Brama na Bliski Wschód: polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*, Instytut Pamięci Narodowej, Warszawa 2016, s. 169.

<sup>15</sup> I.T. Berend, *Economic Nationalism: The Historical Roots*, [w:] *History and culture of economic nationalism in East Central Europe*, red. H. Schultz, E. Kubù, Berliner Wissenschafts-Verlag, Berlin 2006, s. 29–38. Szerzej o antecedenjach: E.S. Reinert, *How rich countries got rich – and why poor countries stay poor*, Constable, London 2007.

oznaczał popieraną przez państwo industrializację, którą finansowano zyskami z eksportu produktów rolnych i kredytami zagranicznymi oraz zabezpieczano cłami ochronnymi i innymi narzędziami polityki handlowej<sup>16</sup>.

Dziewiętnastowieczna polityka okazała się niemożliwa do powtórzenia w okresie dwudziestolecia międzywojennego. Stały za tym tendencje deflacyjne (w tym zwłaszcza spadek cen produktów rolnych), rosnący protekcjonizm, drogie i rzadkie kredyty, wreszcie załamanie się handlu światowego w czasie wielkiego kryzysu<sup>17</sup>. W tej sytuacji stopniowo wykształciła się „pełna” forma nacjonalizmu gospodarczego, będącego „strukturalnie uwarunkowaną odpowiedzią niedorozwiniętych gospodarek i społeczeństw na kryzysy i sam fakt niskiego poziomu rozwoju”<sup>18</sup>. Politykę tego rodzaju prowadziła również Polska.

Na nacjonalizm gospodarczy w tym okresie składało się odrzucenie wolnej wymiany i podstaw teorii neoklasycznej, program industrializacji (w przypadku Polski – jego głównym wyrazem stała się budowa Centralnego Okręgu Przemysłowego), uznanie centralnej roli państwa w gospodarce, wreszcie częściowe przynajmniej uniezależnienie polityki rządu od interesów prywatnych i od światowego rynku. Ten ostatni element ujawnił się w ograniczeniu wolności handlu, różnych formach ochrony rynku wewnętrznego czy kontroli kapitału i inwestycji. W Polsce szczególnie wyraźnie zjawiska ta wystąpiły po 1936 r. W ramach tak pojętego systemu kluczowym komponentem polityki handlowej była ochrona rynku wewnętrznego, którą ułatwiał „nacjonalizm finansowy”, polegający na odcięciu pieniądza w danym kraju od rynku światowego. Jednocześnie nacjonalizm gospodarczy nie oznaczał izolacjonizmu – dostęp do rynku światowego wciąż uważany był za kluczowy dla rozwoju, a nawet funkcjonowania krajowej gospodarki. Zagranica była istotna jako źródło towarów, zwłaszcza dóbr inwestycyjnych, oraz dewiz<sup>19</sup>. Oznaczało to jednak skupienie się na statycznych korzyściach z handlu zagranicznego<sup>20</sup>.

<sup>16</sup> T. David, *Nationalisme économique et industrialisation: l'expérience des pays d'Europe de l'Est (1789–1939)*, Librairie Droz, Genève 2009; H. Szlajfer, *Droga na skróty: nacjonalizm gospodarczy w Ameryce Łacińskiej i Europie Środkowo-Wschodniej w epoce pierwszej globalizacji: kategorie, analiza, kontekst porównawczy*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2005; A. Gerschenkron, *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*, Harvard University, Cambridge, MA 1962.

<sup>17</sup> R. Findlay, K.H. O'Rourke, *Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium*, Princeton University Press, Princeton 2007, s. 435–455.

<sup>18</sup> H. Szlajfer, *Editor's introduction*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990, s. 8.

<sup>19</sup> J. Kofman, *How to Define Economic Nationalism? A Critical Review of Some Old and New Standpoints*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990, s. 28–29.

<sup>20</sup> Szerzej o specyficznej odmianie tej polityki na najważniejszym dla Polski rynku piszę w: J. Łazor, *Import i eksport polskiego węgla w okresie międzywojennym*, [w:] *Problemy energetyczne Polski*, cz. 1:



Jaka była geneza nacjonalizmu gospodarczego w międzywojniu? Henryk Szlajfer pisał, że był on syntezą różnych działań obronnych, podejmowanych *ad hoc* w obliczu zagrożenia<sup>21</sup>. W konsekwencji programy nacjonalizmu gospodarczego rzadko bywały spójne, w szczególności wyjątkiem było zgranie programów industrializacji z polityką handlową<sup>22</sup>. Innymi słowy, dochodzenie do nacjonalizmu gospodarczego można traktować jako proces, a nie jednorazowe zdarzenie czy wydanie konkretnego aktu prawnego. To czyni z niego dobrą kategorię do opisu polskiej międzywojennej polityki handlowej, z której, mimo zmienności i stosowania rozwiązań *ad hoc*, w drugiej połowie lat 30. wyewoluował jednak dość rozległy system wpływu państwa na gospodarkę. Polskę w skali regionu wyróżniało tu późne odejście od standardu złota, okupione kosztowną polityką deflacyjną prowadzoną do 1936 r.<sup>23</sup>

## 2. Polska Ludowa

Jeśli specyficzną cechą „pełnego” nacjonalizmu gospodarczego w okresie międzywojennym była utrata wiary polityków gospodarczych w każdorazową skuteczność rynku, okres władzy komunistycznej może pozornie jawić się jako ilościowe i jakościowe rozwinięcie myślenia tego rodzaju, w skali, która przekraczała największe marzenia działaczy gospodarczych z lat 30.<sup>24</sup>

Skala kontroli państwa nie była jednak jedyną różnicą. W dwudziestoleciu międzywojennym dość ścisła kontrola importu była konsekwencją problemów walutowych w czasie wielkiego kryzysu, od 1936 r. wynikała zaś wprost z ograniczeń dewizowych. W latach PRL jej podstawą była konstytucyjna zasada monopolu państwa na handel zagraniczny (art. 7 konstytucji z 1952 r.). Towarzyszył jej jeszcze silniejszy niż przed wojną monopol walutowy.

Co istotniejsze, inne były też uwarunkowania polityki w obydwu okresach. W latach międzywojennych decyzje o kierunku polityki handlowej, choć często stanowiące

---

Surowce, red. A. Jarosz-Nojszewska, W. Morawski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 51–69. Por. M. Łapa, *op.cit.*

<sup>21</sup> H. Szlajfer, *Economic Nationalism of the Peripheries...*, *op.cit.*

<sup>22</sup> J. Kofman, *How to Define...*, *op.cit.*

<sup>23</sup> M.A. Heilperin, *Studies in economic nationalism*, Librairie Droz, Genève 1960; J. Kofman, *Economic Nationalism in East-Central Europe in the Interwar Period*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990, s. 219–249.

<sup>24</sup> O braku związku intelektualnego między dziedzictwem Lista i Marksa szerzej w: H. Szlajfer, *Droga na skróty...*, *op.cit.*; por. A. Leszczyński, *Skok w nowoczesność: polityka wzrostu w krajach peryferyjnych 1943–1980*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej–Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2013.

reakcje na wydarzenia poza granicami kraju, były formułowane w Warszawie. W okresie komunistycznym już sam kształt systemu został narzucony z zewnątrz, a stosunki ze Związkiem Radzieckim pozostawały znacząco niesymetryczne. Zdecydowało to o specyficznym, nieefektywnym charakterze polityki handlowej w tym okresie.

Po drugiej wojnie światowej, ze względu na monopol w handlu zagranicznym, odgródzenie od gospodarki światowej niewymienialną walutą oraz system cen determinowanych przez centralnego planistę, odrębnych od cen światowych, państwo nie realizowało polityki handlowej tradycyjnymi metodami. Podstawowym instrumentem wpływu na handel była jego reglamentacja, a nie polityka kursowa czy celna. W wymianie z krajami socjalistycznymi (tzw. pierwszy obszar walutowy) stosowano z reguły umowy bilateralne na zasadzie kompensacji, mniejsze znaczenie, mimo istnienia Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i (od 1964 r.) rubla transferowego, miał wielostronny clearing<sup>25</sup>. Handel z resztą świata (czyli drugim obszarem walutowym) realizowano początkowo również poprzez clearing, następnie na zasadach wolnodewizowych.

Handel zagraniczny zorganizowany był trójstopniowo. Na górze znajdowało się istniejące od 1949 r. Ministerstwo Handlu Zagranicznego, kontrolujące wymianę z zagranicą. Poziom niżej plasowały się centrale handlu zagranicznego o branżowej specjalizacji, które miały prawo prowadzić wymianę z zagranicą oraz otrzymywały odpowiednie przydziały dewiz. Na dole hierarchii znajdowały się podmioty produkujące towary na eksport bądź potrzebujące produktów z importu<sup>26</sup>.

Z perspektywy ewolucji polityki handlowej historia Polski Ludowej dzieli się na cztery okresy. Pierwsze lata powojenne można traktować jako czas przejściowy, w którym państwo kontrolowało handel zagraniczny, ale jeszcze formalnie nie było monopolistą (i – do czasu – zezwalało na bardzo ograniczony handel prywatny). W okresie tym kontrola dokonywała się głównie poprzez umowy bilateralne (szczególnie niekorzystne były rozwiązania narzucone przez Związek Radziecki). Handel zagraniczny nie był jeszcze traktowany jako zło konieczne, a dynamika jego rozwoju przekroczyła zarówno plany, jak i tempo wzrostu PKB. Innymi słowy, eksport służył nie tylko utrzymaniu poziomu importu koniecznego dla podtrzymania produkcji krajowej.

<sup>25</sup> J. Kaliński, *Rubel transferowy*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” nr 3, 2013, s. 147–167; C. Leszczyńska, *Socjalistyczny neomerkantylizm. System rozliczeń obrotów płatniczych między państwami socjalistycznymi w latach 1945–1970*, [w:] *W poszukiwaniu modelu gospodarki centralnie kierowanej*, red. P. Jachowicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 107–124; A. Skrzypek, *Mechanizmy uzależnienia: stosunki polsko-radzieckie 1944–1957*, Wydawnictwo WSH im. Aleksandra Gieysztorza w Pułtusk, Pułtusk 2002, s. 200.

<sup>26</sup> Za: K. Żukrowska, *Liberalizacja wymiany handlowej – decentralizacja i demonopolizacja*, [w:] *Transformacja systemowa w Polsce*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 402.



Zmiana sytuacji nastąpiła po konferencji w Szklarskiej Porębie w 1947 r., wraz z początkiem okresu stalinizmu. Jej elementem w zakresie polityki handlowej było wprowadzenie monopolu państwa najpierw *de facto*, a następnie *de iure*. Wymiana została podporządkowana nowo utworzonemu Ministerstwu Handlu Zagranicznego. Towarzyszyło temu zamknięcie i izolacja kraju<sup>27</sup>. Ze względu na narzucenie Polsce rozwiązań radzieckich i związane z nimi dążenia do autarkii (o czym szerzej – niżej) zaczęto rozwijać krajową produkcję również tych dóbr, których import był możliwy i racjonalny. W rezultacie polityka handlowa stała się pochodną planu gospodarczego – importowano materiały konieczne do produkcji, eksportowano tyle, by odpowiednio skompensować import.

W następnym okresie – trwającym do lat 80. – przy pozostawieniu ogólnych zasad niezmiennych, stopniowo otwierano polski rynek. Objawem tego było m.in. przystąpienie do GATT w 1967 r. (choć – z racji niewielkiej roli ceł w polskiej polityce – wprowadzenie wynikających z tego zobowiązań napotkało problemy; przystąpienie miało ułatwić dostęp do rynków jednoczącej się Europy)<sup>28</sup>. Zwiększano także rolę wymiany i specjalizacji w obrębie krajów Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, która, choć została utworzona w latach 40., zaczęła funkcjonować dopiero po śmierci Stalina. Ostatecznie Komitet Planowania RWPG powołano dopiero w 1971 r. Starano się również – z ograniczoną skutecznością – zmniejszyć niekorzystne konsekwencje niewymienialnej waluty i centralnie ustalanych cen poprzez parametryzację. Szczególną formą otwarcia gospodarki był zwiększony import finansowany częściowo z pożyczek, który podjęła ekipa Edwarda Gierka w latach 70. Towarzyszyło mu większe otwarcie na handel zagraniczny, zwłaszcza z krajami drugiego obszaru walutowego, choć ostatecznie nie udało się doprowadzić do pierwotnie zakładanego istotnego, prorozwojowego zwiększenia eksportu<sup>29</sup>. Wywóz pozostał pochodną planu produkcyjnego.

Lata 80. to czas ostrego kryzysu gospodarki PRL, przyniatającego ciężaru zadłużenia międzynarodowego i prób naprawienia sytuacji, zwłaszcza w obliczu wprowadzonych w wyniku stanu wojennego sankcji. Konieczność obsługi długu wymusiła dbałość o bilans handlowy, przynoszący potrzebne dewizy – co w pewnym sensie przypomina sytuację z lat wielkiego kryzysu, kiedy podobne starania wynikały z konieczności utrzymania pozycji złotego. Z perspektywy instytucjonalnej wzrosła liczba firm uprawnionych do prowadzenia handlu zagranicznego, ograniczono wpływ centrum na decyzje importowe i ułatwiono dostęp przedsiębiorstw produkcyjnych

<sup>27</sup> D. Stola, *Kraj bez wyjścia? Migracje z Polski 1949–1989*, Instytut Pamięci Narodowej–Instytut Spraw Międzynarodowych PAN, Warszawa 2012.

<sup>28</sup> B. Białorucki, *Polska w GATT i WTO*, „Sprawy Międzynarodowe” t. 50, nr 2, 1997, s. 80.

<sup>29</sup> A. Karpiński, *40 lat planowania w Polsce: problemy, ludzie, refleksje*, PWE, Warszawa 1986, s. 234–235.

do dewiz. Ukoronowaniem tych zmian była częściowa likwidacja monopolu państwowego w handlu zagranicznym w grudniu 1988 r. oraz wprowadzenie systemu aukcji walutowych, oznaczającego wymienialność złotego w części wymiany międzynarodowej. Symbolicznym wymiarem reform było przekształcenie Ministerstwa Handlu Zagranicznego w Ministerstwo Współpracy Gospodarczej z Zagranicą<sup>30</sup>.

Kluczowe dla zrozumienia roli handlu zagranicznego w latach PRL jest prześledzenie przyczyn angażowania się w wymianę z innymi krajami. Charakterystyczną cechą okresu stalinowskiego było skopiowanie rozwiązań radzieckich, z ich tendencjami autarkicznymi<sup>31</sup>. Spowodowało to w dużym stopniu paralelny rozwój krajów bloku, które inwestowały w te same branże przemysłu ciężkiego, często w oparciu o te same technologie. Już przed drugą wojną światową handel między krajami przyszłego bloku wschodniego był niewielki, teraz substytucyjny charakter ich gospodarek tylko się pogłębił. Choć po śmierci Stalina starano się silniej integrować w ramach bloku wschodniego, wytworzone powiązania między krajami socjalistycznymi były bardziej biurokratyczne niż gospodarcze.

U podstaw roli handlu zagranicznego w ówczesnej gospodarce stała kwestia cen, niewymienialność walut krajów bloku oraz planowanie gospodarcze. Ceny w eksporcie były oderwane od kosztów wytworzenia dóbr. W połączeniu z planowaniem produkcji oznaczało to, że wielkość wywozu nie zależała od wyjątkowej jakości towarów w danym kraju bądź też szczególnego na nie popytu, lecz od założonej wielkości produkcji. Planowany eksport był pochodną potrzeb importowych. Wytwórstwo krajowe wymagało bowiem określonych surowców, które należało sprowadzić, względnie produktów, które nie były wytwarzane w Polsce. Aby je pozyskać, należało zaplanować określony poziom eksportu. W handlu na mocy umów bilateralnych robiono to na zasadzie barteru; w wymianie wolnodewizowej – by pozyskać odpowiednie środki płatnicze. W ten sposób celem eksportu nie było osiągnięcie zysków czy efektów skali, lecz sfinansowanie koniecznego importu. Jedną z konsekwencji tej wtórnej roli wywozu był też brak wyraźnej specjalizacji eksportowej<sup>32</sup>.

Handel w bloku radzieckim, gdzie jakość produktów nie miała istotnego wpływu na wielkość wymiany, bo zamówienia były konsekwencją biurokratycznych ustaleń,

<sup>30</sup> L.J. Jasiński, *op.cit.*, s. 280–281, 397; D.K. Rosati, *Polska droga do rynku*, PWE, Warszawa 1998, s. 305.

<sup>31</sup> Szerzej piszę o tym z Wojciechem Morawskim w dwóch tekstach: *Gospodarcze konsekwencje Szklarskiej Poręby*, [w:] *Zwrot polityczny '48: między polską drogą a projektem uniwersalnym*, cz. 2, red. W. Janowski, M. Jabłonowski, Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa 2015, s. 551–560; *Autarkic tendencies in the Council for Mutual Economic Assistance*, [w:] *Disintegration and integration in East-Central Europe, 1919-post-1989*, red. W. Loth, N. Păun, Nomos, Baden-Baden 2014, s. 134–146.

<sup>32</sup> L.J. Jasiński, *op.cit.*, s. 307.

stawał się „wymianą nieefektywności”<sup>33</sup>. Innymi słowy, zachodziła odwrotność specjalizacji, którą postuluje ekonomia głównego nurtu. Skoro towary sprowadzane z krajów bloku bywały niskiej jakości, a z racji problemu niedoboru nie można było na nie zawsze liczyć, racjonalne stawało się w miarę możliwości rozwijanie własnej produkcji w miejsce importu. To dążenie do autarkii zmniejszało też potrzeby eksportowe.

Handel z krajami zachodnimi był związany z innymi trudnościami. Kraje socjalistyczne napotykały po drugiej wojnie światowej pogarszające się *terms of trade*. Oznaczało to, że dla importu koniecznego do podtrzymania wysokiego poziomu inwestycji kraje te były zmuszone eksportować rosnącą ilość produktów. Te mogły rywalizować głównie niskimi cenami, stąd też ciągle groźba wykorzystania przeciw polskiemu eksportowi postępowań antydumpingowych. Oderwanie cen sprzedaży od kosztów produkcji nie generowało bodźców do konkurencji. Z kolei planowanie, zwłaszcza w przypadku importu z drugiego obszaru walutowego charakteryzujące się niską skutecznością<sup>34</sup>, biurokratyczna struktura i inercja organizacyjna utrudniały wykorzystywanie importowanych technologii<sup>35</sup>.

Różnice w funkcjonowaniu handlu z drugim i pierwszym obszarem płatniczym przekładały się na typ produktów doń eksportowanych. Towary przetworzone, często jakościowo odstające od norm światowych, trafiały do krajów RWPG. Z kolei surowce i towary nisko przetworzone, w przypadku których jakość nie odgrywała takiego znaczenia, eksportowane były do drugiego obszaru walutowego<sup>36</sup>.

Podsumowując okres PRL, z roli handlu zagranicznego, podporządkowanemu realizacji krajowych planów produkcyjnych, wynikała polityka handlowa, oparta na zamknięciu gospodarki i ścisłej kontroli wymiany. Powodowało to ograniczone możliwości wpływania handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy. Substytucja importu oznaczała z kolei nieefektywne wykorzystanie zasobów. Niska skuteczność polskiej wymiany i inne opisane problemy skłoniły Zbigniewa Landaua do określenia jej mianem jednego „z najsłabszych ogniw systemu gospodarczego Polski Ludowej”<sup>37</sup>. Odgrodzenie od światowych rynków umożliwiało, słowami Leszka Jerzego Jasińskiego, „odcięcie się od zewnętrznych impulsów negatywnych, zwłaszcza koniunkturalnych,

<sup>33</sup> P. Hanson, *The Rise and Fall of the The Soviet Economy: An Economic History of the USSR from 1945*, Routledge, London 2014, s. 120.

<sup>34</sup> A. Karpiński, *op.cit.*, s. 393–396.

<sup>35</sup> I.T. Berend, *From the Soviet Bloc to the European Union: the economic and social transformation of Central and Eastern Europe since 1973*, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 32–33.

<sup>36</sup> M. Bałtowski, M. Miszewski, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 154–155.

<sup>37</sup> Z. Landau, *Główne tendencje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, [w:] *U źródeł polskiego kryzysu. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych*, red. A. Muel-ler, PWN, Warszawa 1985, s. 76.

jak się jednak okazało nie od wszystkich. Najbardziej istotne w polityce izolacji było jednak odgrodenie kraju od zachodzących za granicą zjawisk pozytywnych<sup>38</sup>.

### 3. Trzecia Rzeczpospolita

Lata po 1989 r. to okres istotnych zmian w polskim podejściu do handlu zagranicznego. Można je opisać za pomocą dwóch równoległych procesów: transformacji, w ramach której system gospodarczy przekształcono z centralnie planowanego w rynkowy, oraz integracji – przede wszystkim ze wspólnotami europejskimi, ale również z innymi międzynarodowymi instytucjami. Pierwsza z przemian, zwłaszcza w latach 1989–1991<sup>39</sup>, oznaczała uwolnienie handlu zagranicznego, druga – poddanie jego regulacji zewnętrznym ograniczeniom. Sumarycznie dało to politykę handlową opartą na otwarciu gospodarki. Wpływ wywozu miał wykraczać poza statyczne korzyści – eksport widziano jako istotny czynnik generujący rozwój.

Nienależnie od wspomnianych zmian z lat 80., moment transformacji w handlu zagranicznym należy wiązać z przełomem lat 1989 i 1990<sup>40</sup>. Wprowadzono wówczas daleko posuniętą liberalizację, zlikwidowano pozostałości monopolu państwowego i większość systemu koncesyjnego, umożliwiając tym samym prowadzenie handlu zagranicznego zarówno przez osoby prawne, jak i fizyczne. Budżet państwa przestał być źródłem finansowania wymiany z zagranicą. Towarzyszyło temu wprowadzenie wymienialnego złotego (początkowo wewnętrznie) oraz szereg zmian w otoczeniu instytucjonalnym handlu – w sektorze bankowym, ubezpieczeniowym oraz w marketingu<sup>41</sup>.

Zmiany spowodowały przewartościowanie roli poszczególnych instrumentów polityki handlowej – kluczowe zaczęły być cła (z nowymi taryfami wprowadzonymi w latach 1990, 1991 i 1993) i polityka kursowa<sup>42</sup>. Na początku transformacji niedowartościowany złoty grał główną rolę w ochronie rynku wewnętrznego<sup>43</sup>. Wzrost

<sup>38</sup> L.J. Jasiński, *op.cit.*, s. 332.

<sup>39</sup> M. Bałtowski, M. Miszewski, *op.cit.*, s. 78.

<sup>40</sup> *Ibidem*, s. 143; D.T. Grała, *Reformy gospodarcze w PRL, 1982–1989: próba uratowania socjalizmu*, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2005; J. Kaliński, *Kiedy zaczęło się odradzanie gospodarki rynkowej w Polsce?*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” nr 1, 2015, s. 3–13.

<sup>41</sup> Za: K. Żukrowska, *Liberalizacja wymiany...*, *op.cit.*, s. 403.

<sup>42</sup> J. Świerkocki, *Zmiany w polityce handlowej Polski w okresie transformacji (1990–1996)*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” t. 55, 1997, s. 137–152.

<sup>43</sup> K. Żukrowska, *Liberalizacja wymiany...*, *op.cit.*, s. 407; szerzej: K. Żukrowska, *Szerokie otwarcie: Polska gospodarka w aktywnym otoczeniu międzynarodowym*, Oficyna Wydawnicza „Volumen”, Warszawa 1994.

cen w 1990 r. wyeliminował ten czynnik, powodując zwiększenie ceł przez władze w następnym roku<sup>44</sup>. W dalszym okresie państwo korzystało także (przejściowo) z podatku importowego, ograniczeń ilościowych oraz postępowań antydumpingowych. Dość ograniczoną formą przyjęło ostatecznie wsparcie eksportu<sup>45</sup>.

Wedle krytyków otwarcie polskiego rynku, ukształtowanego przez specyficzne wymagania gospodarki planowej i nierynkowy handel w ramach RWPG, nastąpiło zbyt szybko, czego konsekwencją była „destrukcja znacznej części potencjału gospodarczego w przedsiębiorstwach państwowych”<sup>46</sup>, z kolei zbyt niska taryfa celna oznaczała pozbycie się argumentów w negocjacjach z GATT/WTO, a w perspektywie również z Unią Europejską. Faktyczna wartość stawki celnej w Polsce była jednak większa niż w innych krajach transformujących się<sup>47</sup>.

Istotne znaczenie w procesie zmian w polskiej polityce handlowej miał proces integracji gospodarczej. W 1993 r. wraz z Czechami, Słowacją i Węgrami utworzono Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA), zaczęła też obowiązywać umowa o stopniowym znoszeniu ograniczeń w handlu z państwami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). W 1995 r. ratyfikowano postanowienia rundy urugwajskiej GATT, utrwalające ustalenia dotyczące wolności handlu zagranicznego i otwartości rynku<sup>48</sup>.

Trwał proces stopniowej liberalizacji handlu ze wspólnotami europejskimi. Początkowo był on asymetryczny – wystąpiło szersze otwarcie rynku europejskiego dla produktów polskich (najmniejsze w zakresie produktów rolnych) niż polskiego dla unijnych<sup>49</sup>. Już w 1996 r. istotna część polskiego eksportu miała swobodny dostęp do rynku wspólnot, liberalizacja importu z obszaru Unii nastąpiła dwa lata później<sup>50</sup>.

Drugim procesem związanym z Unią Europejską była integracja instytucjonalna, rozpoczęta wraz ze złożeniem w 1994 r. wniosku o członkostwo, zakończona zaś przyjęciem do Unii w 2004 r. W konsekwencji Polska nie tylko przystąpiła do Jednolitego Rynku Europejskiego, ale też przyjęła wspólną taryfę celną, rozwiązania w zakresie ochrony handlu oraz zliberalizowała wymianę z wieloma podmiotami

<sup>44</sup> D.K. Rosati, *op.cit.*, s. 306; E. Czarny, K. Śledziewska, *op.cit.*, s. 175; por. A. Åslund, *Jak budowano kapitalizm: transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*, KiW, Warszawa 2010, s. 116.

<sup>45</sup> L.J. Jasiński, *op.cit.*, s. 349–354.

<sup>46</sup> M. Bałtowski, M. Miszewski, *op.cit.*, s. 194.

<sup>47</sup> D.K. Rosati, *op.cit.*, s. 295–299, 303–309; por. A.B. Czyżewski, W.M. Orłowski, *Czynniki zmian struktury wytwarzania PKB, przemysłu i usług w latach 1992–1998*, [w:] *Struktura gospodarki transformującej się: Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, red. A. Lipowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2001, s. 235–285.

<sup>48</sup> J.J. Michałek, *Przystępowanie krajów w procesie transformacji do WTO w świetle doświadczeń Polski*, „Sprawy Międzynarodowe” t. 52, nr 3, 1999, s. 41–58.

<sup>49</sup> E. Czarny, K. Śledziewska, *op.cit.*, s. 174–181.

<sup>50</sup> K. Żukrowska, *Liberalizacja wymiany...*, *op.cit.*, s. 408–409.

trzecimi – innymi słowy, istotną część polskiej polityki handlowej oparto na rozwiązaniach wspólnotowych. Łącznie oznaczało to przyjęcie jednego z najbardziej liberalnych systemów celnych na świecie w zakresie produktów przemysłowych oraz silnie ochronnych rozwiązań na rynku rolnym<sup>51</sup>. Jednocześnie jednak, ze względu na nieprzystąpienie do strefy euro, również po akcesji do Unii Europejskiej kurs złotego stanowił element polityki handlowej.

**Tabela 2. Przeciętne stawki celne na towary przetworzone, 1990 i 2010 (średnia nieważona, w %)**

Kraj	1990	2010
Austria	.	4,3
Belgia	8,4	4,3
Bułgaria	.	11,7
Czechosłowacja	.	4,6
Francja	8,4	4,3
Holandia	8,4	4,3
Niemcy	8,4	4,3
Polska	12,0	10,5
Rumunia	17,7	16,4
Szwecja	.	4,3
Węgry	11,7	7,1

Źródło: Jak do tabeli 1.

W tabeli 2 zostały zestawione wysokości ceł na towary przetworzone różnych państw europejskich. Obraz ten wygląda jednak inaczej, gdy uwzględni się średnie ważone: w 1990 r. średnia ta była w Polsce wyższa i wynosiła 18,3%, zaś przed przystąpieniem do Unii średnia stosowana stawka celna zmniejszyła się do wartości 1,1%. Pokazuje to stopień liberalizacji polskiej wymiany w rezultacie transformacji<sup>52</sup>. W 2010 r. średnia nieważona dla krajów Unii Europejskiej wynosiła 1,78%, a w 2015 r. – 1,98%<sup>53</sup>. Odpowiednie wartości dla produktów rolnych były zauważalnie większe.

Łącznie, w przeciwieństwie do poprzednich dwóch epok, w latach Trzeciej Rzeczypospolitej doszło do znacznie szerszego otwarcia granic oraz wyznaczenia wymianie

<sup>51</sup> E. Czarny, K. Śledziwska, *op.cit.*, s. 181–182; E. Kaliszuk, *op.cit.*, s. 11–18; *Analiza handlu...*, *op.cit.*, s. 196–205.

<sup>52</sup> E. Czarny, K. Śledziwska, *op.cit.*, s. 13; D.K. Rosati, *op.cit.*, s. 304.

<sup>53</sup> Tariff rate, applied, simple mean, manufactured products (%), World Bank Open Data, <https://data.worldbank.org/> [dostęp 10.11.2017].



z zagranicą istotnego miejsca w Polskiej gospodarce. Było to konsekwencją świadomego wyboru politycznego na początku transformacji. Otwarcie granic przyniosło zauważalne korzyści – dynamiczna ekspansja wywozu, zwłaszcza na terytorium Unii Europejskiej, stała się czynnikiem podtrzymującym wzrost PKB. Kluczowym elementem umożliwiającym występowanie tego mechanizmu była polityka kursowa, w tym utrzymanie odrębności i płynnego kursu złotego. Jego deprecjacja w czasach pogorszenia koniunktury pozytywnie wpływała na wywóz<sup>54</sup>.

## Zakończenie

Na przestrzeni ostatniego stulecia Polska to zmniejszała, to zwiększała otwartość swojej gospodarki. Patrząc na przedstawioną narrację o polityce handlowej z perspektywy trendów światowych, polskim odstępstwem była narzucona przez Związek Radziecki izolacja od świata w okresie stalinowskim i ograniczony dostęp do rynków zagranicznych lat Polski Ludowej. Znacząco utrudniły one skorzystanie z dobrej koniunktury międzynarodowej lat powojennych.

Zarówno w okresie międzywojennym, jak i w latach PRL rola handlu zagranicznego w polityce gospodarczej sprowadzała się głównie do dążenia do statycznych korzyści z wymiany. Różnica w podejściu rządów w tym okresie tkwi w przyczynie tak prowadzonej polityki handlowej: w latach Drugiej Rzeczypospolitej, zwłaszcza zaś po początku wielkiego kryzysu, skupienie się na chronieniu bilansu płatniczego wynikało głównie ze złej koniunktury międzynarodowej, wymogów panujących wówczas zasad w finansach międzynarodowych i nikłych możliwości zagranicznej ekspansji. Oderwanie nieraz od racjonalności rynkowej (jak sprzedaż dumpingowa węgla) nie było wynikiem ideologii ani chęci decydentów. Inaczej w latach powojennych, kiedy o izolacji od światowego rynku decydowała ideologia i przyjęty system gospodarczy, nie zaś światowa koniunktura. Z tego punktu widzenia okres Trzeciej Rzeczypospolitej jawi się jako jakościowa zmiana w sposobie prowadzenia polityki handlowej, nawet jeśli uwzględnić, że decyzje ekonomiczne zawsze zawierają w sobie komponent ideologiczny i polityczny.

---

<sup>54</sup> Ł. Dwilewicz, *Procesy umiędzynarodowienia gospodarki polskiej po 1989 r. – wybrane aspekty*, [w:] *Problemy gospodarcze Trzeciej Rzeczypospolitej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 144–147, 160–161.

## From economic nationalism to the open market. Polish trade policy in the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> century

For much of the 20<sup>th</sup> century Polish governments heavily regulated foreign trade, but the degree of this influence differed. When Poland became independent in 1918, the state took almost complete control over the sector. A tentative liberalization was stopped by the customs war with Germany in 1925, and later by the Great Depression. The final years before the Second World War saw an increase in the state's influence through control of the exchange. Regulations became stricter under different conditions in the post-war period, with the state monopolizing foreign trade entirely. After the end of Stalinism in 1956, Poland slowly opened up its economy, but until the 1980s changes were limited in scope. A true breakthrough came with the transition, which started in 1989. Not only did the country open up, but in the coming years, the government ceded some of its powers relating to foreign trade to the European Union. During the interwar period, as well as after 1989, Poland followed worldwide trends. The communist period was an aberration in the sense of producing an ineffective system. Both before the war and under the communist regime, foreign trade was expected to bring mostly static gains. This changed significantly only after 1989.

Keywords: foreign trade, economic policy, the Second Polish Republic, the Polish People's Republic, the Third Polish Republic

## Literatura

1. *Analiza handlu zagranicznego Polski w świetle najnowszych koncepcji teoretycznych: implikacje dla polityki gospodarczej w dobie kryzysu*, red. K. Gawlikowska-Hueckel, S. Umiński, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016.
2. Åslund A., *Jak budowano kapitalizm: transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*, KiW, Warszawa 2010.
3. Bairoch P., *Economics and world history: myths and paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago 1995.
4. Bałtowski M., Miszewski M., *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
5. Berend I.T., *Economic Nationalism: The Historical Roots*, [w:] *History and culture of economic nationalism in East Central Europe*, red. H. Schultz, E. Kubů, Berliner Wissenschafts-Verlag, Berlin 2006.

6. Berend I.T., *From the Soviet Bloc to the European Union: the economic and social transformation of Central and Eastern Europe since 1973*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
7. Białorucki B., *Polska w GATT i WTO*, „Sprawy Międzynarodowe” t. 50, nr 2, 1997.
8. Błahut K.J., *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze w latach 1919–1939*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1975.
9. Czarny E., Śledziewska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
10. Czyżewski A.B., Orłowski W.M., *Czynniki zmian struktury wytwarzania PKB, przemysłu i usług w latach 1992–1998*, [w:] *Struktura gospodarki transformującej się: Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, red. A. Lipowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2001.
11. David T., *Nationalisme économique et industrialisation: l'expérience des pays d'Europe de l'Est (1789–1939)*, Librairie Droz, Genève 2009.
12. Dwilewicz Ł., *Procesy umiędzynarodowienia gospodarki polskiej po 1989 r. – wybrane aspekty*, [w:] *Problemy gospodarcze Trzeciej Rzeczypospolitej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017.
13. Findlay R., O'Rourke K.H., *Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium*, Princeton University Press, Princeton 2007.
14. Gerschenkron A., *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*, Harvard University, Cambridge, MA 1962.
15. Grala D.T., *Reformy gospodarcze w PRL, 1982–1989: próba uratowania socjalizmu*, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2005.
16. Hanson P., *The Rise and Fall of the The Soviet Economy: An Economic History of the USSR from 1945*, Routledge, London 2014.
17. Heilperin M.A., *Studies in economic nationalism*, Librairie Droz, Genève 1960.
18. Jasiński L.J., *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Centrum Europejskie Natolin, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2011.
19. Kaliński J., *Kiedy zaczęło się odradzanie gospodarki rynkowej w Polsce?*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” nr 12, 2015.
20. Kaliński J., *Rubel transferowy*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” nr 3, 2013.
21. Kaliszuk E., *Konsekwencje systemowe akcesji Polski do Unii Europejskiej dla obrotów towarowych*, [w:] *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
22. Karpiński A., *40 lat planowania w Polsce: problemy, ludzie, refleksje*, PWE, Warszawa 1986.
23. Kofman J., *Economic Nationalism in East-Central Europe in the Interwar Period*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990.

24. Kofman J., *How to Define Economic Nationalism? A Critical Review of Some Old and New Standpoints*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990.
25. Krynicki J., *Problemy handlu zagranicznego Polski 1918–1939 i 1945–1955*, PWN, Warszawa 1958.
26. Landau Z., *Główne tendencje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, [w:] *U źródeł polskiego kryzysu. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych*, red. A. Mueller, PWN, Warszawa 1985.
27. Landau Z., Roszkowski W., *Polityka gospodarcza II RP i PRL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
28. Leszczyńska C., *Polska polityka pieniężna i walutowa w latach 1924–1936: w systemie Gold Exchange Standard*, Wydawnictwa UW, Warszawa 2013.
29. Leszczyńska C., *Socjalistyczny neomerkantylizm. System rozliczeń obrotów płatniczych między państwami socjalistycznymi w latach 1945–1970*, [w:] *W poszukiwaniu modelu gospodarki centralnie kierowanej*, red. P. Jachowicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
30. Leszczyński A., *Skok w nowoczesność: polityka wzrostu w krajach peryferyjnych 1943–1980*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej–Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2013.
31. Łapa M., *Reglamentacja handlu zagranicznego w Polsce w latach trzydziestych XX wieku*, „Zeszyty Wiejskie” nr 22, 2016.
32. Łazor J., *Brama na Bliski Wschód: polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*, Instytut Pamięci Narodowej, Warszawa 2016.
33. Łazor J., *Import i eksport polskiego węgla w okresie międzywojennym*, [w:] *Problemy energetyczne Polski*, cz. 1: Surowce, red. A. Jarosz-Nojszewska, W. Morawski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.
34. Łazor J., *Polenrisiko. Instytucjonalne ograniczenia handlu zagranicznego II Rzeczypospolitej*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” t. 7, nr 3, 2016.
35. Łazor J., Morawski W., *Autarkic tendencies in the Council for Mutual Economic Assistance*, [w:] *Disintegration and integration in East-Central Europe, 1919-post-1989*, red. W. Loth, N. Páun, Nomos, Baden-Baden 2014.
36. Łazor J., Morawski W., *Gospodarcze konsekwencje Szklarskiej Poręby*, [w:] *Zwrot polityczny '48: między polską drogą a projektem uniwersalnym*, cz. 2, red. W. Janowski, M. Jabłonowski, Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa 2015.
37. Marszałek A., *Planowanie i rynek w RWPG geneza niepowodzenia*, Wydawnictwo UE, Łódź 1993.
38. Michałek J.J., *Przystępowanie krajów w procesie transformacji do WTO w świetle doświadczeń Polski*, „Sprawy Międzynarodowe” t. 52, nr 3, 1999.

39. Murgescu B., Łazor J., *Economic Development*, [w:] *The Routledge History Handbook of Central and Eastern Europe in the Twentieth Century: Challenges of Modernity*, red. S. Holubec, W. Borodziej, J. von Puttkamer, Routledge, London–New York (w przygotowaniu).
40. Reinert E.S., *How rich countries got rich – and why poor countries stay poor*, Constable, London 2007.
41. Rosati D.K., *Polska droga do rynku*, PWE, Warszawa 1998.
42. Roszkowski W., *Kształtowanie się podstaw polskiej gospodarki państwowej w przemyśle i bankowości w latach 1918–1924*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1982.
43. Skiba J., *Reglamentacja dewizowa w Polsce w latach 1936–1939*, praca doktorska obroniona w SGH w Warszawie, Warszawa 2016.
44. Skrzypek A., *Mechanizmy uzależnienia: stosunki polsko-radzieckie 1944–1957*, Wydawnictwo WSH im. Aleksandra Gieysztora w Pułtusku, Pułtusk 2002.
45. Sołdaczuk J., *Nauka polska o handlu zagranicznym po II wojnie światowej (refleksje historyczne)*, [w:] *Polska Nauka o Handlu Zagranicznym (z doświadczeń SGH)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1994.
46. Stola D., *Kraj bez wyjścia? Migracje z Polski 1949–1989*, Instytut Pamięci Narodowej–Instytut Spraw Międzynarodowych PAN, Warszawa 2012.
47. Szlajfer H., *Droga na skróty: nacjonalizm gospodarczy w Ameryce Łacińskiej i Europie Środkowo-Wschodniej w epoce pierwszej globalizacji: kategorie, analiza, kontekst porównawczy*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2005.
48. Szlajfer H., *Economic Nationalism of the Peripheries as a Research Problem*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990.
49. Szlajfer H., *Editor's introduction*, [w:] *Economic nationalism in East Central Europe and South America, 1918–1939*, red. H. Szlajfer, Librairie Droz, Genève 1990.
50. Świerkocki J., *Zmiany w polityce handlowej Polski w okresie transformacji (1990–1996)*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” t. 55, 1997.
51. Witkowski P., *Polska polityka celna w latach 1918–1939*, „Zamojskie Studia i Materiały” t. 7, nr 3, 2005.
52. Zwass A., *The council for mutual economic assistance: the thorny path from political to economic integration*, Sharpe, Armonk 1989.
53. Żukrowska K., *Liberalizacja wymiany handlowej – decentralizacja i demonopolizacja*, [w:] *Transformacja systemowa w Polsce*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
54. Żukrowska K., *Szerokie otwarcie: Polska gospodarka w aktywnym otoczeniu międzynarodowym*, Oficyna Wydawnicza „Volumen”, Warszawa 1994.