

Jerzy Łazor

POLENRISIKO. INSTYTUCJONALNE OGRANICZENIA HANDLU ZAGRANICZNEGO II RZECZYPOSPOLITEJ

Wprowadzenie

Polenrisiko to, wedle piszącego w 1939 r. Józefa Kawczyńskiego, ukute przez zagranicznych partnerów pojęcie, „mające oznaczać kompleks przeszkód utrudniających handel z Polską i to nie tylko ze strony naszej polityki handlowej, ale też ze strony importera, jak np. jego niesolidność, słabość finansowa, braki organizacyjne itp.”¹. Z kolei opisując w 1926 r. polski eksport, Tomasz Hoinko stwierdził, że Polska zachowuje się jak „królewna z bajki, czekając zmiłowania Bożego i czasu, aż przyjdzie jakiś królewicz angielski, niemiecki, czeski, amerykański albo francuski i wybawi nas z opresji posiadania bogactw naturalnych”². Cytaty tego rodzaju można mnożyć. Wpisują się one w szeroki nurt literatury międzywojennej, która albo tłumaczyła problemy polskiego handlu zagranicznego (jak Kawczyński) niewłaściwą jego organizacją, albo też (jak Hoinko) mówiła szerzej o polskiej pasywności w tym zakresie i niewykorzystywaniu szans. W niniejszym artykule dokonuję przeglądu szeroko rozumianych instytucji związanych z polskim handlem zagranicznym z punktu widzenia tego rodzaju międzywojennej krytyki. Pozwala to na zniuansowanie dotychczasowych interpretacji polskich niepowodzeń w tym zakresie, które skupiały się na (skądinąd słusznie wskazywanych) makroekonomicznych uwarunkowaniach, jak polityka pieniężna czy koniunktura światowa. W szczególności wiąże wspomnianą krytykę organizacji eksportu z dziedzictwem specyficznej modernizacji ziem polskich pod zaborami.

Z wyjątkiem okresu „etatyzmu wojennego”, który trwał do 1921 r., decyzje o tym, co sprzedawano za granicę i stamtąd kupowano, podejmowali indywidualni producenci i pośrednicy, stąd spojrzenie na nich jest kluczowe dla tak sformułowanego

¹ J. Kawczyński, *Przywóz owoców południowych*, Rada Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 1939, s. 44.

² T. Hoinko, *Eksport a państwowa służba ekonomiczna*, BMW 1926, maszynopis w bibliotece SGH, s. 6.

tematu. Podobnie istotne są różne formy organizacji podmiotów prywatnych, jak stowarzyszenia eksporterów regulujące ceny czy dostęp do rynków. Te z kolei często pozostawały pod kuratelą państwa, które wpływało na organizację handlu zagranicznego również poprzez swoją politykę reglamentacyjną, wsparcie dla eksportu czy regulację niektórych rynków. W rezultacie, aby poznać instytucje polskiego handlu zagranicznego, należy zbadać obydwie komponenty – publiczny i prywatny – pamiętając o znacznym ich wzajemnym przenikaniu. Z tego wynika też struktura artykułu, w którym najpierw omawiam jednostki prowadzące handel i ich zrzeszenia, a następnie instytucje państwowe. Ze względu na ograniczenia objętości nie zajmuję się bankami, których rola zasługuje na odrębny artykuł.

Tak sformułowane zagadnienie nie doczekało się dotychczas opracowania. Na temat instytucji stosunkowo najwięcej pisali Zbigniew Landau i Jerzy Tomaszewski w swoim czterotomowym omówieniu gospodarki Drugiej Rzeczypospolitej. Jedyną monografią handlu zagranicznego autorstwa Józefa Krynickiego jest mało przydatna i silnie ideologiczna. Inne prace syntetyczne skupiają się na wspomnianym wymiarze makroekonomicznym. Od strony urzędów państwowych jedynie dla pierwszych lat powojennych kształtowanie się instytucji zostało dobrze opisane przez Wojciecha Roszkowskiego, dla późniejszego okresu, mimo mnogości publikacji o etatyzmie, celniejsze wydają się spostrzeżenia autorów międzywojennych. Wyjątkiem jest tu rola konsulatów, dobrze opisana przez Wojciecha Skórę. Łatwiej o monografie poszczególnych branż, jak prace Jerzego Tomaszewskiego czy Marka Deszczyńskiego i Wojciecha Mazura.

Poza publikacjami międzywojennymi, z których najbardziej systematyczny był skrypt Teofila Seiferta, za źródła w niniejszym artykule służyły mi materiały archiwalne zgromadzone w Archiwum Akt Nowych w Warszawie, zwłaszcza akta Prezydium Rady Ministrów oraz Ministerstwa Spraw Zagranicznych, w mniejszym stopniu Ministerstwa Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwa Skarbu.

1. Sfera prywatna

Legalny handel prywatny mógł zaistnieć wraz z liberalizacją obrotu po zakończeniu etatyizmu wojennego³. Zaangażowali się weń producenci sprzedający swoje wyroby i poszukujący surowców oraz pośrednicy (zwani w międzywojniu kupcami).

³ Z. Landau, J. Tomaszewski, *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. 1, *W dobie inflacji 1918–1923*, Książka i Wiedza, Warszawa 1967, s. 333.

W źródłach ocena obydwu grup jest bardzo zbliżona, nie ma większego sensu omawianie ich osobno.

Trudno o odpowiednie dane statystyczne pokazujące liczebność i wielkość firm zaangażowanych w handel zagraniczny, choć musiało być ich względnie mało, zważywszy na niski poziom obrotów zagranicznych *per capita* w międzywojennej Polsce. Przed wojną Blanka Winawerówna starała się oszacować rolę eksportu dla poszczególnych branż przemysłu, patrząc na to zarówno z perspektywy udziału wywozu w łącznej produkcji, jak i określając liczbę robotników zatrudnionych przy eksporcie. Metodologia tych ostatnich obliczeń była jednak wątpliwa, gdyż Winawerówna zakładała, że udział eksportu w łącznej produkcji równał się udziałowi robotników „eksportowych” w ogólnym zatrudnieniu. Dane nie pozwalały jednak na zejście na poziom przedsiębiorstwa. Winawerówna pokazała, że jedynymi branżami o znacznym udziale eksportu były przemysł górniczy oraz tartaczny, co nie jest specjalnie zaskakujące, zważywszy na strukturę polskiego wywozu⁴. Podobnie trudno jest śledzić import prowadzony przez polskie firmy.

W kwestii pośredników muszą wystarczyć dane o liczebności dużych firm handlowych. Przed wybuchem wielkiego kryzysu, w 1928 r. raptem tysiąc firm handlowych wykupiło świadectwo przemysłowe I kategorii. Byli to hurtownicy, o średnim obrocie rocznym rzędu 2 mln zł. Towarzyszyło im 35 tys. firm II kategorii, czyli większych sklepów, o obrocie rocznym średnio 174 tys. zł⁵. Z tej drugiej grupy około 10 tys. firm stanowiły znacznie większe przedsiębiorstwa⁶. W latach wielkiego kryzysu liczba dużych firm spadła. Trudno powiedzieć, jaka część tej w sumie niewielkiej liczby hurtowników i nieco liczniejszych dużych sklepów bezpośrednio uczestniczyła w obrocie zagranicznym.

Jak wspomniano, krytykę wobec (potencjalnych) eksporterów i importerów można podzielić na dwa nurty. Pierwszy z nich dotyczył samych przedsiębiorstw. Najczęściej padały stwierdzenia, że zarówno producenci, jak i pośrednicy byli rozdrobnieni i nie dysponowali odpowiednim kapitałem. W połączeniu z trudnym dostępem do kredytu uniemożliwiało to większe zakupy i wykonanie poważniejszych zamówień eksportowych. Do tego dochodziły problemy organizacyjne – brak odpowiednich struktur (np. przedstawicielstw zagranicznych) oraz pracowników potrafiących prowadzić korespondencję w językach obcych. Konsekwencją była niechęć do transakcji zagranicznych oraz brak profesjonalizmu, na tyle duży, że w jednym z komunikatów

⁴ B. Winawerówna, *Znaczenie wywozu dla przemysłu polskiego*, Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, Warszawa 1930; L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2011, s. 101–103.

⁵ Mały Rocznik Statystyczny 1930, s. 73.

⁶ J. Żarnowski, *Spółeczeństwo Drugiej Rzeczypospolitej 1918–1939*, PWN, Warszawa 1973, s. 264.

informacyjnych Państwowego Instytutu Eksportowego (PIE) „na skutek powtarzających się wypadków nieodpowiadania firm polskich na zapytania firm zagranicznych” przypominano „o konieczności udzielania tego rodzaju odpowiedzi nawet w wypadkach negatywnych”⁷. Zdarzały się też sytuacje niewysyłania towarów, bądź też wysyłania innych niż zostały przez zagranicznych partnerów zamówione. Wiecznym problemem była dostępność próbek polskich produktów oraz wyjątkowa zmienność asortymentu (wynikająca częściowo z płytkości polskiego rynku).

Innym wyrazem nieprzygotowania do handlu zagranicznego, względnie nieprzykładania doń większej wagi, było częste wyznaczanie nieodpowiednich przedstawicieli za granicą. Zdarzały się ponoć liczne przypadki, kiedy działali oni na szkodę polskich przedsiębiorstw, niekiedy zresztą reprezentując jednocześnie ich konkurentów. Nie mogło jednak być inaczej, skoro przedstawicielstwa dawano nieraz korespondencyjnie, byle tylko samemu nie musieć obliczać cen transportu i mierzyć się z innymi trudnościami handlu zagranicznego. Innym objawem tej pasywności było chętnie oddawanie pola zagranicznym pośrednikom, zwłaszcza niemieckim. Wobec trudności działania na polskim rynku zagraniczne firmy też zdawały się na Niemców: „Bardzo często spotkać można zagranicą między kupiectwem wszechświatowym zdanie o rynku polskim, że tylko Niemcy rozumieją, potrafią dać sobie radę na tym rynku i tylko Niemcom trzeba dawać przedstawicielstwa. Inni nawet przy dużych bonifikatach odgradzają się od ryzyka pracy na polskim rynku”⁸. Znow pojawia się zatem *Polenrisiko*.

Taka sytuacja nie dziwi, zwłaszcza w odniesieniu do lat 20. Przed odzyskaniem niepodległości jedynie przemysłowcy z terenu zaboru rosyjskiego mieli tradycje i doświadczenie w handlu zagranicznym – na terenie pozostałych zaborów większość handlu odbywała się w ramach imperiów, jako handel zewnętrzny. Nie występował wówczas problem przeliczalności walut (które zresztą przed I wojną światową były stabilniejsze), a transport odbywał się drogą lądową. Z tej perspektywy uzyskanie niepodległości było wielkim szokiem. Stąd utrzymanie znaczenia pośredników

⁷ Archiwum Akt Nowych [dalej: AAN], Prezydium Rady Ministrów [dalej: PRM], IV, Rkt 6, t. 5, Państwowy Instytut Eksportowy [dalej: PIE], Komunikat Informacyjny nr 16, 24 III 1928 r., k. 150; W. Jastrzębowski, *Organizacja eksportu przemysłów przetwórczych*, „Polska Gospodarcza” 1933, nr 32, s. 980; *Sprawozdanie z wycieczki eksportowej do Danji, Norwegii i Szwecji odbytej w dniach od 24 X do 11 XI 1930 roku z inicjatywy i przy pomocy Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawy pod przewodnictwem Radcy Izby D-ra Rogera Battaglji*, BMW 1931, s. A.28–A.29; W.T. Drymmer, *W służbie Polsce*, Warszawska Oficyna Wydawnicza Gryf, Warszawa 1998, s. 161.

⁸ F. Hilchen, *Wpływ organizacji handlu zagranicznego na bilans płatniczy*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1928, s. 14; T. Hoinko, op.cit., s. 6; M. Turski, *Problem aktywizacji bilansu handlowego*, Przemysł i Handel, Warszawa 1928, s. 50–55, 72 i n.; J. Łazor, *Brama na Bliski Wschód. Polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*, Instytut Pamięci Narodowej, Warszawa 2016 (w przygotowaniu), s. 166–167.

niemieckich, zwłaszcza na Górnym Śląsku, którzy często kontynuowali działalność przedwojenną, tyle że teraz kwalifikowaną jako zagraniczna. Z kolei w dawnym zaborze rosyjskim zamknięcie granicy wschodniej oznaczało odcięcie od tradycyjnych rynków zbytu i dotychczasowego kierunku ekspansji. Wyrobienie nowych kontaktów na nowych rynkach, wymagających chociażby znajomości języków obcych i innych zwyczajów handlowych, wymagało czasu⁹.

O roli przedwojennych kontaktów świadczy błyskotliwy rozwój przemytu w latach etatyzmu wojennego, który wedle niektórych obserwatorów przewyższał pod względem wartości handel legalny. Z tym żywiołowym zjawiskiem nie mogła poradzić sobie niewielka i niedofinansowana straż graniczna. Dla obsługi przemytu powstała cała nielegalna siatka powiązań: początkowo prym w przewożeniu towarów wiedli ludzie zaangażowani w szmugiel jeszcze przed wojną, tworzący klasę „zawodowych przemytników”. Przemyt zresztą utrzymał się przez cały okres międzywojenny, wzrastając, gdy rosła państwowa kontrola nad handel zagraniczny¹⁰.

O ile jednak brak tradycji w handlu zagranicznym dobrze objaśnia sytuację w latach 20., utrzymywanie się tego stanu wymagało już innych tłumaczeń. Pisano o negatywnych cechach polskiej kultury, polskim „złym charakterze”¹¹, niesolidności i awersji do sportowej rywalizacji w handlu. Wieloletni dyrektor PIE Marian Turski widział główny problem w braku wśród Polaków ducha ekspansji (*Expansionsgeist*)¹². Wśród tych mało przydatnych słów niektórzy autorzy sięgali po głębsze przyczyny społeczne. Jak pisał Feliks Hilchen, „Polska [...] nie posiada wcale tradycyjnego stanu kupieckiego. [...] U nas idzie do handlu ten tylko, który widzi, że może łatwiej i prędzej zarobić i pogardza w duchu tym stanem, a zarobiwszy, jak najprędzej ucieka”¹³. Inny autor potrafił narzekać na niski prestiż zawodu kupieckiego, używając języka, którym zdradzał swoją niechęć do niego: „Żałować należy, że nie mieliśmy więcej Rzędzianów: leżały w nim zarodki naszego trzeciego stanu — przemysłowcy i kupcy

⁹ T. Łychowski, *Doktryna polskiej polityki handlowej*, „*Ekonomista*” 1935, nr 3, s. 50–53; A. Jezierski, *Bilans Handlowy Królestwa Polskiego, 1815–1914*, PWN, Warszawa 1957; Z. Landau, J. Tomaszewski, *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. 1, op.cit., s. 323–324.

¹⁰ H. Dominiczak, *Granica polsko-niemiecka 1919–1939*, Ministerstwo Obrony Narodowej, Warszawa 1975, s. 209–227; J. Tomaszewski, *Przemysł i handel sacharyną w Polsce międzywojennej*, „*Zeszyty Naukowe SGPiS*” 1958, nr 9, s. 119 i n.; AAN, PRM, IX/2, Pogląd ogólny na gospodarkę Ministerstwa Przemysłu i Handlu w 1922 r., k. 7; B.Ł., *Szmugiel*, „*Gospodarka Narodowa*” 1934, nr 11, s. 175.

¹¹ T. Hoinko, op.cit., s.7–9.

¹² M. Turski, *Problem aktywizacji...*, op.cit., s. 56. Cf. również M. Turski, *O pracy gospodarczej placówek zagranicznych*, „*Polska Gospodarcza*” 1933, nr 9, s. 266.

¹³ F. Hilchen, op.cit., s. 37–38; R. Battaglia, P. Minkowski, *W obronie aktywności bilansu handlowego. Przemówienie pp. dr. Rogera Battagli i dr. Pawła Minkowskiego, Radców Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, wygłoszone na X zebr. plenarnem Izby w Warszawie w dniu 12 października 1931 r.*, Izba Przemysłowo-Handlowa, Warszawa 1931, s. 27.

powstają nie z bohaterskich Wołodyjowskich, ale właśnie z takich niepozornych i chciwych groszorzobów”¹⁴.

Niski prestiż zawodów handlowych rzeczywiście był powszechny. Ich uprawianiem niechętnie się afiszowano: „nawet wśród elity kupieckiej w Warszawie tylko 43% przyznało się do zawodu”, a znaczna część (18%) określiła siebie mianem bardziej prestiżowych urzędników¹⁵. Było to zjawisko szersze, dotyczące różnego rodzaju działalności gospodarczej. Jak pisał Janusz Żarnowski, „kapitał polski nie afiszuje się więc społecznie, przybiera eufemiczne i czysto jak gdyby zawodowe określenie «sfer gospodarczych», czy stanowo brzmiącą nazwę np. «kupiectwa». Samo słowo «mieszczanieństwo» było w kręgach inteligencji skompromitowane, graniczyć już zaczynało z obelgą”¹⁶. Nieprzypadkowo przywoływany w poprzednim paragrafie Hilchen pisał o „stanie” kupieckim.

Jak interpretować tę sytuację? Wydaje się, że zarówno niski prestiż zawodów handlowych, niewielką liczbę ludzi weń zaangażowanych, jak i brak odpowiednich tradycji i „ducha” rozumieć można jako konsekwencje późnej i niepełnej modernizacji, której ziemie polskie doświadczyły przed I wojną światową. Jak pisze Ivan Berend, wykształciła ona specyficzny typ społeczeństwa dwudzielnego (*dual society*), z silną rolą elit wywodzących się ze szlachty oraz wciąż bardzo liczną grupą chłopów. Jego cechą była słabość mieszczaństwa, w polskim przypadku w istotnym stopniu niemieckiego i żydowskiego¹⁷. Teza ta znajduje potwierdzenie w badaniach socjologicznych. Janusz Żarnowski pisał (z licznymi zastrzeżeniami), że pod względem kulturowym można mówić o pozostawaniu społeczeństwa Drugiej Rzeczypospolitej „w kręgu dawnego, stanowego podziału, przedłużonego jakoś w głąb XX wieku”¹⁸. Stwierdzał jednocześnie, że w okresie międzywojennym widać dopiero kształtowanie się „warstwy pośredniej, stanu średniego”¹⁹, który jednak pozostawał nieokreślony i bez jednoznacznie odrębnej kultury.

Jeśli tak zdefiniujemy problemy polskiego handlu, to w okresie międzywojennym istniało kilka recept na poprawę sytuacji. Jedną z nich polegała na regulującej roli organizacji zrzeszających uczestników handlu, które mogły narzucać standardy zachowań czy jakość towarów i poprawiać organizację. Pierwszym kandydatem do tej roli były izby przemysłowo-handlowe: organy samorządu gospodarczego, do których przynależność była wymuszana prawnie. Jako jednostki reprezentujące interesy

¹⁴ T. Hoinko, op.cit., s. 8.

¹⁵ J. Żarnowski, op.cit., s. 246.

¹⁶ Ibidem, s. 273.

¹⁷ I. Berend, *History Derailed: Central and Eastern Europe in the Long Nineteenth Century*, University of California Press, Berkeley 2003, s. 183 i n.

¹⁸ J. Żarnowski, op.cit., s. 350.

¹⁹ Ibidem, s. 353.

lokalne oddziaływały jednak wyłącznie na terenie własnego okręgu, nie mogąc wspierać organizacji branż o zasięgu krajowym. W związku z tym Henryk Tennenbaum uważał je za przeżytek, widząc lepsze perspektywy przed zrzeszeniami branżowymi²⁰. Niekiedy ustawodawca korzystał jednak z izb do regulacji rynku, jak w przypadku wywozu jaj kurzych, których eksport w 1928 r. został poddany systemowi ścisłej kontroli²¹. Jak pisał Marian Drozdowski z Ministerstwa Przemysłu i Handlu, przed wprowadzeniem kontroli „w dziedzinie eksportu jaj panowała zupełna dowolność niejednokrotnie podrywająca poważnie markę polskiego towaru zagranicą. Często bardzo dobry towar polski w celu uniknięcia deprecjacji sprzedawany był pod innymi nazwami, niejednokrotnie nic wspólnego z jego polskim pochodzeniem niemającymi”²².

Kolejną grupą instytucji były izby mieszane. Zazwyczaj powstawały one w parach, jak Amerykańsko-Polska w Nowym Jorku oraz Polsko-Amerykańska w Warszawie. Łącznie w dwudziestolecie istniało ich około 20. Głównym celem istnienia izb była promocja wzajemnego handlu. W latach trzydziestych MPiH przeznaczało duże kwoty na dofinansowanie ich działalności²³, a izby za granicą blisko współpracowały z polskimi konsułami. Przebadane przeze mnie dokumenty archiwalne pokazują ich istotną rolę w promocji transakcji międzynarodowych, chociażby poprzez drukowanie w Polsce zagranicznych zapytań ofertowych, pomoc w doborze przedstawicieli, obsłudze biurokracji itp. Ich rolę można rozumieć jako zmniejszanie kosztów transakcyjnych handlu międzynarodowego²⁴.

Największą przyszłość widziano jednak przed organizacjami branżowymi eksporterów. Pewna ich liczba powstała spontanicznie jeszcze w latach 20. – przykładem mogą być np. Syndykat Polskich Eksporterów Trzody i Bydła czy dwa związki eksporterów wyrobów włókienniczych: łódzki Związek Eksportowy Wyrobów Polskiego Przemysłu Włókienniczego oraz bielski Związek Eksporterów Przemysłu Włókienniczego. Kluczową rolę odegrała jednak polityka państwa, które wymuszało tworzenie tego typu organizacji do obsługi zwrotów ceł i kredytów eksportowych²⁵.

²⁰ H. Tennenbaum, *Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce*, Biblioteka Polska, Warszawa 1929, s. 40; L. Berger, H. Mianowski, *Izby przemysłowo-handlowe wobec etatyizmu*, Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie, Kraków 1934, s. 18; K. Dąbrowski, *Izby przemysłowo-handlowe Drugiej Rzeczypospolitej jako instytucje samorządu przemysłowo-handlowego. Ujęcie doktrynalne i konstytucyjne*, „Studia z Dziejów Państwa i Prawa Polskiego” 2007, s. 321.

²¹ M. Drozdowski, *Organizacja eksportu jaj w Polsce*, Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie, Warszawa 1930, s. 17–20.

²² Ibidem, s. 42.

²³ AAN, PRM, VII/32, MPiH, Zarząd Centralny, §10, subwencje, k. 7–10.

²⁴ J. Łazor, op.cit.

²⁵ AAN, PRM, IX/1094, Wniosek MPiH na Komisję Ekonomiczną Ministrów [dalej: KEM] w sprawie usprawnienia eksportu, 21 XII 1932, k. 4; W. Jastrzębowski, op.cit., s. 980–982; „Mała standaryzacja” wywozu

Za organizacją rynków tkwiła jednak nie tylko chęć usprawnienia eksportu. Często głównym celem było ograniczenie konkurencji między polskimi firmami i zapewnienie im względnie wysokich cen zbytu za granicą. Tak było w przypadku najważniejszego polskiego produktu eksportowego – węgla, którego producenci byli zrzeszeni w powstałej w 1925 r. Ogólnopolskiej Konwencji Węglowej (od 1931 r. Polskiej Konwencji Węglowej; wcześniej istniały konwencje lokalne). Konwencja gwarantowała na objętych nią rynkach minimalne ceny i koordynowała zbyt, przekładając się na zauważalnie wyższe wpływy eksporterów. Jednocześnie jednak jako kartel „wstrzymała rozwój struktury zagłębi polskich, ustalając udział poszczególnych przedsiębiorstw w zbycie na rynkach lądowych i nie dopuszczając do szybszego rozwoju jednych przedsiębiorstw w stosunku do drugich”²⁶. W ten sposób petryfikowała zastaną strukturę, nie premiując lepszej organizacji.

Osobnym tematem było przejmowanie firm czy całych branż przez państwo. Niekiedy wynikało to z charakteru sprzedawanych towarów: eksport sprzętu wojskowego w całości podlegał rządowemu syndykatowi SEPEWE. Jego działalność ściśle zależała od władz wojskowych, a część transakcji miała charakter wybitnie polityczny²⁷.

Przyczyną przejmowania kontroli nad handlem zagranicznym przez firmy państwowe była też postępująca etatyzacja gospodarki w latach 30. Firmy z kapitałem publicznym miały ułatwiony dostęp do kredytów oraz mogły liczyć na inny rodzaj wsparcia państwa. Dobrym przykładem była sytuacja na rynku motoryzacyjnym. Wielokrotnie opisywano Państwowe Zakłady Inżynierii, które dzięki przywilejom celnym zmonopolizowały import samochodów²⁸, uniemożliwiając konkurencję firmom prywatnym i wydatnie utrudniając modernizację transportu. Etatyzacja gospodarki nie przekładała się koniecznie na polepszenie organizacji, sektor państwowy miał zresztą opinię mało efektywnego.

z *Polski masła*, „Polska Gospodarcza” 1931, nr 6, s. 222–225; M. Pogorzelski, *Normy organizacyjne eksportu płodów rolnych*, PIE, Warszawa 1932; J. Staroń, *Organizacja wywozu artykułów zwierzęcych*, Polski Związek Eksporterów Bekonu i Artykułów Zwierzęcych, Warszawa 1935, s. 77, 94; E. Kaleński, *Uruchomienie eksportu polskiego Stanów Zjednoczonych*, Warszawa 1932, s. 39–43; R. Battaglia, *Aktywizacja bilansu handlowego*, Izba Przemysłowo Handlowa, Warszawa 1930, passim, zwłaszcza s. 121.

²⁶ A. Jałowiecki, *Konkurencja węglowa polsko-brytyjska na rynkach skandynawskich*, Wydawnictwo Instytutu Bałtyckiego, Toruń 1935, s. 79.

²⁷ M. Deszczyński, W. Mazur, *Na krawędzi ryzyka. Eksport polskiego sprzętu wojskowego w okresie międzywojennym*, Neriton, Warszawa 2004.

²⁸ T. Bernadzikiewicz, *Przerosty etatyzmu*, wyd. II, Towarzystwo Wydawnicze Młodych Prawników i Ekonomistów, Warszawa 1935, s. 47–48, 99–100.

2. Instytucje państwowe

W ewolucji urzędów państwowych zajmujących się handlem zagranicznym można mówić o dwóch fazach. Najpierw, do 1921 r., kształtowały się zręby instytucjonalne państwa i prowadzono „etatyzm wojenny”, w którym wymiana była w pełni kontrolowana. Reglamentacji towarzyszyło przejęcie przez państwo kontroli nad importem i eksportem. Zapotrzebowanie na ręczne sterowanie gospodarką osiągnęło szczyt w 1920 r.²⁹

Najważniejszym urzędem prowadzącym tę działalność było Ministerstwo Aproprowizacji z podległymi agendami, w tym Państwowym Urzędem Zakupów Artykułów Pierwszej Potrzeby (PUZAPP). Ministerstwo zostało powołane jeszcze w październiku 1918 r. „w celu regulowania stosunku między produkcją i spożyciem, organizacji zaopatrzenia ludności cywilnej i wojska w środki żywnościowe oraz artykuły pierwszej potrzeby, a także w celu kontroli obrotu”³⁰. Faktycznie początkowo kontrolowało ono handel zagraniczny wszystkimi ważniejszymi towarami³¹.

Równoległe do działań w kraju, za granicą nowo powstałe instytucje organizowały dostawy do Polski. Z lektury archiwaliów wyłania się obraz wielkiego chaosu. Obok misji PUZAPP-u (Ekspozytura Paryska, Agentura Bukaresztańska czy Polskie Państwowe Biuro Zakupów w Nowym Jorku³²) funkcjonowały przedstawicielstwa dyplomatyczne i gospodarcze (jak Misja Gospodarczo-Handlowa Rzeczypospolitej Polskiej w Wiedniu³³). Handlem zagranicznym zajmował się również Komitet Narodowy Polski w Paryżu, któremu władze poruczały kontaktowanie się z konkretnymi firmami czy pozyskanie kontaktów w określonych branżach³⁴.

Druga faza w ewolucji urzędów przyszła wraz z końcem etatyizmu wojennego (choć instytucje z pierwszego okresu długo opierały się likwidacji)³⁵. W następnych latach można mówić o pewnej ciągłości w otoczeniu instytucjonalnym handlu zagranicznego, mimo zmian, zwłaszcza związanym z ewoluującym zakresem reglamentacji.

²⁹ Z. Landau, W. Roszkowski, *Polityka gospodarcza II RP i RPL*, PWN, Warszawa 1995, s. 206.

³⁰ W. Roszkowski, *Kształtowanie się podstaw gospodarki państwowej w przemyśle i bankowości w latach 1918–1924*, PWN, Warszawa 1982, s. 97; T. Grabowski, *Rola państwa w gospodarce Polski 1918–1928*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1967, s. 36.

³¹ AAN, Ministerstwo Przemysłu i Handlu [dalej: MPiH], 45, Królewsko-Polskie Ministerstwo Skarbu do Ministerstwa Aproprowizacji, 22 listopada 1918, k. 185.

³² AAN, Ministerstwo Skarbu [dalej: MS], 7567, Projekt Likwidacji PUZAPP, bnk.

³³ AAN, MPiH, 72, Instrukcja dla Misji Gospodarczo-Handlowej RP we Wiedniu, k. 92–95.

³⁴ AAN, MPiH, 65, [MPiH?] do Komitetu Narodowego Polskiego w Paryżu, 17 VI 1919, k. 82–85; AAN, MPiH, 72, Prezydent Ministrów do A. Wierzbickiego, 28 III 1919 r., k. 202.

³⁵ AAN, MS, 7568, Liczne brudnopisy pism dot. likwidacji Ministerstwa Aproprowizacji; W. Roszkowski, op.cit., s. 106; Z. Landau, W. Roszkowski, op.cit., s. 206–207.

Na początku lat 30. Teofil Seifert opisał znaczną część tego otoczenia, nazywając je łącznie „Polską Służbą Handlu Zagranicznego”, którą według niego tworzyły cztery komponenty³⁶.

Na pierwszy z nich, nazwany przez Seiferta służbą ogólną, składały się urzędy centralne: Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Spraw Zagranicznych. W drugiej połowie lat 30. kluczowa była też działalność Ministerstwa Skarbu. Drugi komponent stanowiła służba krajowa, którą tworzył głównie PIE oraz radcy do spraw handlowych. Z czasem powstały też inne instytucje tego rodzaju zależne od MPiH. Trzeci komponent służby handlu zagranicznego stanowiły rządowe organizacje wspierające czy organizujące eksport, z których najważniejsza była Międzypaństwowa Komisja Popierania Eksportu. Wreszcie, poza granicami kraju operowały konsulatory wraz z radcami handlowymi, różne oddziały zagraniczne organizacji krajowych (w tym PIE) oraz doraźnie wysyłani korespondenci³⁷.

Głównym urzędem odpowiedzialnym za handel zagraniczny było MPiH. Jego możliwości bezpośredniego wpływu na wymianę pozostały znaczne dzięki polityce celnej oraz obowiązującej przez znaczną część dwudziestolecia reglamentacji. W szczególności wraz z wprowadzeniem protekcjonizmu w latach wielkiego kryzysu od decyzji MPiH zależało ustalanie kontyngentów na większość importowanych do Polski towarów. Wedle Rogera Battaglii system kontyngentowy wpływał niekorzystnie na racjonalność i opłacalność importu. Rozdzielanie „kontyngentów w drobnych kwotach pomiędzy firmy handlu zagranicznego danej branży stwarzał[*o*] niekorzystne warunki dla nawiązywania bezpośrednich stosunków między firmami i rynkiem polskim a firmami w krajach zaoceanicznych”³⁸. Posiłkując się przykładem importu owoców południowych, mogę dodać, że sytuacja ta umożliwiała zorganizowanym eksporterom narzucanie polskim odbiorcom wyższych cen niż np. w Wielkiej Brytanii³⁹. Uderza przy tym, że import prowadzony był – poza kilkoma hurtowniami – przez dużą liczbę niewielkich przedsiębiorstw⁴⁰. W ten sposób, poprzez ograniczenie skali importu oraz uzależnienie jego możliwości od każdorazowych decyzji władz, kontyngenty blokowały powstanie poważniejszych firm importowych o odpowiednich obrotach i kapitale (choć można również argumentować, że dzięki temu większa liczba firm zdobywała doświadczenie w handlu zagranicznym). System kontyngentowy objął w czasie wielkiego kryzysu bezwzględnie większość polskiego importu.

³⁶ T. Seifert, *Polskie i zagraniczne instytucje popierania eksportu*, nakład własny, Lwów 1932, s. 66.

³⁷ AAN, Ministerstwo Spraw Zagranicznych (dalej: MSZ), 5208, Protokół konferencji w sprawie objazdów ośrodków gospodarczych polskiej służby zagranicznej na rok 1936, 8 II 1936 r., k. 5–7.

³⁸ *Sprawozdanie z wycieczki...*, op.cit., s. 186–187.

³⁹ J. Kawczyński, op.cit., s. 44.

⁴⁰ J. Łazor, op.cit., s. 191–192.

Analogicznie, instytucje, które po 1936 r. zawiadywały polskim importem w ramach obowiązujących ograniczeń dewizowych (Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego Sp. z o.o. Zahan, Polski Instytut Rozrachunkowy, wreszcie stojąca na czele systemu Komisja Dewizowa) utrudniały jedynie handel, narzucając dodatkowe procedury i utrudniając polskim kontrahentom zapłatę za towary, co zniechęcało zagranicznych partnerów⁴¹.

Niekorzystne konsekwencje dla organizacji eksportu miał też koordynowany przez MPiH system kompensacyjny, w którego ramach eksport do Polski określonych towarów był możliwy tylko wtedy, kiedy zagraniczni sprzedawcy jednocześnie kupili polskie produkty o odpowiedniej wartości. Tak wyglądał chociażby rynek pomarańczy, których zakup przez Polskę związany był z wywozem specjalnych skrzynek. Taka praktyka, jakkolwiek korzystna dla wartości polskiego wywozu, była w długim okresie rozleniwiająca dla producentów skrzynek, gdyż to firmy zagraniczne były zmuszone do doprowadzenia do transakcji. Powodowało to zbyt przy minimalnym wysiłku, a zarazem bez zdobywania doświadczenia⁴².

Zasady rozdziału funkcji między MPiH a MSZ opierały się na dość nieprecyzyjnym rozgraniczeniu spraw „technicznych” i „zasadniczych”. Pierwszymi MPiH mogło zajmować się bezpośrednio, drugie zaś wymagały udziału dyplomatów podległych MSZ. Innymi słowy, w zasadniczych kwestiach spójność polityki zagranicznej Polski miało gwarantować prowadzenie jej tylko przez jeden podmiot. Nie zawsze jednak zasad tych przestrzegano, a MPiH nieraz wychodził poza swoje kompetencje⁴³. Wedle urzędników MSZ prowadziło to „często do nieporozumień, a nawet kompromitacji wobec obcych przedstawicielstw w wypadkach, gdy MSZ nie jest powiadamiane o treści odnośnej korespondencji i zajmuje [...] stanowisko odmienne od stanowiska MPiH lub stanowiska polskiej placówki zagranicą”⁴⁴. Ten element braku profesjonalizmu musiał przekładać się na niższe mniemanie o Polsce jako poważnym partnerze. Analogicznie działać musiały częste zmiany prawa czy zasad kontyngentowania poszczególnych towarów, choć w latach 30. nie było to w Europie niczym wyjątkowym⁴⁵.

W ramach służby krajowej najważniejszym urzędem był PIE. Inicjatywa powołania takiej instytucji, wzorowanej na rozwiązaniach zachodnich, która zajmowałaby się promocją eksportu, sięgała pierwszej połowy lat 20. PIE, ostatecznie powołany

⁴¹ Szerzej J. Skiba, *Reglamentacja dewizowa w Polsce w latach 1936–1939*, w: *Między stabilizacją a ekspansją. System finansowy w służbie modernizacji*, red. J. Łazor, W. Morawski, Gajt, Wrocław 2014, s. 161–178.

⁴² J. Łazor, *op.cit.*, s. 192–193.

⁴³ AAN, MSZ, 5208, Brudnopis niewysłanego pisma MSZ do MPiH z 1935 r., k. 1–2.

⁴⁴ AAN, MSZ, 5208, Notatka MSZ z 4 IV 1935 r., k. 3–4.

⁴⁵ J. Łazor, *op.cit.*, s. 193–194.

w 1927 r.⁴⁶, miał przekonywać producentów, że eksport może być opłacalny, współdziałać w tworzeniu organizacji eksportowych oraz promować polskie towary za granicą⁴⁷. Patrząc na dowody jego działalności (choćby wspomniany Komunikat Informacyjny, ale również liczne zachowane pisma archiwalne), widać zmagania z opisywanymi problemami eksportu: brakiem zainteresowania producentów, nieumiejętnością prowadzenia korespondencji, kłopotami w transporcie itp. Trudno bez szczegółowych studiów określić, w jakim stopniu działalność ta osiągnęła zamierzony skutek (a utrudnia to jeszcze zniszczenie większości akt MPiH), ale jego rola w materiale archiwalnym jest zauważalna.

Wśród ciał międzyministerialnych istotna dla handlu zagranicznego była funkcjonująca w latach 1929–1937⁴⁸ Międzyministerialna Komisja Popierania Eksportu przy Komitecie Ekonomicznym Ministrów, której zadaniem było „udzielanie polskiemu eksporterowi pomocy finansowej”⁴⁹ w czasie wielkiego kryzysu, gdy równoważenie bilansu płatniczego stało się kluczowym problemem polityki gospodarczej. W szczególności Komisja zajmowała się zwrotami ceł i kredytowaniem eksporterów. System zwrotu ceł sięgał połowy lat 20. Eksporter otrzymywał od państwa pewną premię, która formalnie stanowiła „zwrot cła pobranego przy imporcie surowca lub narzędzi niezbędnych do produkcji⁵⁰”, faktycznie jednak była elastycznym narzędziem kierowania pomocą dla odpowiednich gałęzi eksportu oraz kształtowania organizacji prywatnego komponentu handlu zagranicznego, wymuszając powstawanie wspomnianych wyżej porozumień branżowych.

Ostatnim elementem służby handlu zagranicznego były urzędy zagraniczne, w szczególności służba konsularna oraz radcowie handlowi. Teoretycznie działalność gospodarcza należała do najważniejszych sfer działalności konsulatów. W praktyce, zwłaszcza w latach 20., urzędnicy skupiali się głównie na pracach administracyjnych albo aktywności, której nie dało się bezpośrednio przełożyć na wyniki gospodarcze. Jak pisze Wojciech Skóra, „dostarczane raporty z równą dokładnością traktowały problemy rolnictwa Niemiec i Boliwii bądź Meksyku, podczas gdy zainteresowania polskich służb gospodarczych były ściśle uprofilowane”⁵¹. W działaniach tych często

⁴⁶ DzU 1927, nr 83, poz. 739.

⁴⁷ AAN, MSZ, 5208, PIE do MSZ, 28 II 1935.

⁴⁸ AAN, PRM, IX/1119, Wniosek MPiH na KEM w sprawie upoważnienia MPiH do zużycia części funduszy administrowanych przez MMKPE na cele związane z rozwojem polskiego eksportu, 30 X 1937, k. 3–5.

⁴⁹ T. Seifert, op.cit., s. 87.

⁵⁰ Z. Landau, J. Tomaszewski, *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. II, *Od Grabskiego do Piłsudskiego. Okres kryzysu poinflacyjnego i ożywienia koniunktury, 1924–1929*, Książka i Wiedza, Warszawa 1971, s. 273.

⁵¹ W. Skóra, *Służba konsularna Drugiej Rzeczypospolitej. Organizacja, kadry i działalność*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006, s. 623–335.

niewystarczająco pomagali radcy handlowi, którzy mieli pośredniczyć między MSZ i MPiH, stacjonując w wybranych, najważniejszych miastach⁵². Duże zmiany, zwane komercjalizacją konsulatów, zaczęły się pod koniec lat 20., nabrały zaś tempa w czasie wielkiego kryzysu. Część odpowiedzialności za promocję eksportu spoczywała na konsulatach, które miały odtąd dostarczać jedynie informacji „nadając[ych] się do praktycznego wyzyskania”⁵³ oraz starać się wykorzystywać handlowo obecność na podległym im terenie emigrantów z Polski. Taką też bardziej aktywną rolę spełniały do końca lat 30. Moje badania w Palestynie potwierdziły ich znaczną aktywność gospodarczą oraz rolę w aktywizacji polskiego handlu.

Zakończenie

Kiedy u progu niepodległości Stefan Czernecki kreślił wizję przyszłej organizacji polskiego handlu zagranicznego, sądził, że będzie się ona opierać na działalności konsulatów, izb handlowych, banków oraz administracji portowej (przewidywał, że polski port będzie zlokalizowany w Gdańsku)⁵⁴. W tej wizji udział państwa w zarządzaniu wymianą z zagranicą był ograniczony.

Rzeczywistość okazała się jednak inna. Choć, z wyjątkiem okresu etatyzmu wojennego, handel zagraniczny prowadziły w większości podmioty prywatne, udział państwa w jego koordynacji był bardzo istotny. Wynikało to częściowo z sytuacji na międzywojennych rynkach międzynarodowym, które zwłaszcza w latach 30. były wyjątkowo trudne, częściowo z ogólnych tendencji etatystycznych w gospodarce, częściowo wreszcie z uwarunkowań endemicznie występujących wśród polskich firm zaangażowanych w handel międzynarodowy. Na problemy znane z innych gałęzi gospodarki (niski poziom kapitału) nałożyły się specyficzne problemy zagranicznej wymiany, sektora nieposiadającego szczególnych tradycji przed I wojną światową oraz niecieszącego się wysokim prestiżem w konsekwencji szczególnego charakteru modernizacji ziem polskich przed I wojną światową. Z tej perspektywy działalność państwa nie jawi się jako wynik chęci przejęcia kontroli nad handlem zagranicznym, lecz próba wsparcia opóźnionego sektora, względnie zapewnienie odpowiedniej ilości dewiz mimo problemu *Polenrisiko*.

⁵² T. Seifert, op.cit., s. 85.

⁵³ W. Skóra, op.cit., s. 637.

⁵⁴ S. Czernecki, *Organizacja polskiego handlu zewnętrznego i czynniki jego rozwoju*, Księgarnia Polska Bernarda Połonieckiego, Lwów 1918, s. VI.

Wzrost aktywności gospodarczej państwa nie był niczym wyjątkowym w międzywojennej Europie, w latach 30. zaś stał się normą. W specyficznej sytuacji Polski (i innych krajów regionu) działalność agencji rządowych w zakresie standaryzacji i normalizacji handlu zagranicznego można interpretować jako kolejną (typową) konsekwencję opóźnionej modernizacji, w której ramach to państwo przejmuje część działalności charakterystycznej raczej dla sektora prywatnego. Można na nią patrzeć jako na komplementarną wobec szerszej polityki nacjonalizmu ekonomicznego⁵⁵.

Bibliografia

Źródła archiwalne

Archiwum Akt Nowych w Warszawie
Ministerstwo Przemysłu i Handlu.
Ministerstwo Spraw Zagranicznych.
Ministerstwo Skarbu.
Prezydium Rady Ministrów.

Czasopisma

„Ekonomista” 1935.
„Gospodarka Narodowa” 1934.
„Polska Gospodarcza” 1931, 1933.
„Przemysł i Handel” 1920.

Opracowania i źródła drukowane

Battaglia R., *Aktywizacja bilansu handlowego*, Izba Przemysłowo-Handlowa w Poznaniu, Poznań 1930.
Battaglia R., Minkowski P., *W obronie aktywności bilansu handlowego. Przemówienie pp. dr. Rogera Battagliji i dr. Pawła Minkowskiego, Radców Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, wygłoszone na X zebr. plenarnem Izby w Warszawie w dniu 12 października 1931 r.*, Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie, Warszawa 1931.
Berend I.T., *History Derailed: Central and Eastern Europe in the Long Nineteenth Century*, University of California Press, Berkeley 2003.

⁵⁵ T. David, *Nationalisme économique et industrialisation: L'expérience des pays de l'Est (1789–1939)*, Librairie Droz, Genève 2009.

- Berger L., Mianowski H., *Izby przemysłowo-handlowe wobec etatyizmu*, Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie, Kraków 1934.
- Bernadzikiewicz T., *Przerosty etatyizmu*, wyd. II, Towarzystwo Wydawnicze Młodych Prawników i Ekonomistów, Warszawa 1936.
- Czernecki S., *Organizacja polskiego handlu zewnętrznego i czynniki jego rozwoju*, Księgarnia Polska Bernarda Połonieckiego, Lwów 1918.
- Dąbrowski K., *Izby przemysłowo-handlowe Drugiej Rzeczypospolitej jako instytucje samorządu przemysłowo-handlowego. Ujęcie doktrynalne i konstytucyjne*, „Studia z Dziejów Państwa i Prawa Polskiego” 2007, s. 303–321.
- David T., *Nationalisme économique et industrialisation: L'expérience des pays de l'Est (1789–1939)*, Librairie Droz, Genève 2009.
- Deszczyński M., Mazur W., *Na krawędzi ryzyka. Ekspert polskiego sprzętu wojskowego w okresie międzywojennym*, Neriton, Warszawa 2004.
- Dominiczak H., *Granica polsko-niemiecka 1919–1939. Z dziejów formacji granicznych*, Ministerstwo Obrony Narodowej, Warszawa 1975.
- Drozdowski M., *Organizacja eksportu jaj w Polsce*, Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie, Warszawa 1930.
- Drymmer W.T., *W służbie Polsce*, Warszawska Oficyna Wydawnicza Gryf, Warszawa 1998.
- Grabowski T., *Rola państwa w gospodarce Polski 1918–1928*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1967.
- Hilchen F., *Wpływ organizacji handlu zagranicznego na bilans płatniczy*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1928.
- Jałowiecki A., *Konkurencja węglowa polsko-brytyjska na rynkach skandynawskich*, Wydawnictwo Instytutu Bałtyckiego, Toruń 1935.
- Jasiński L.J., *Blżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2011.
- Jeziński A., *Bilans Handlowy Królestwa Polskiego, 1815–1914*, PWN, Warszawa 1957.
- Kaleński E., *Uruchomienie eksportu polskiego Stanów Zjednoczonych*, Warszawa 1932.
- Kawczyński J., *Przywóz owoców południowych*, Rada Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 1939.
- Krynicky J., *Problemy handlu zagranicznego Polski 1918–1939 i 1945–1955*, PWN, Warszawa 1958.
- Landau Z., Roszkowski W., *Polityka gospodarcza II RP i PRL*, PWN, Warszawa 1995.
- Landau Z., Tomaszewski J., *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. I, *W dobie inflacji 1918–1923*, Książka i Wiedza, Warszawa 1967.
- Landau Z., Tomaszewski J., *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. II, *Od Grabskiego do Piłsudskiego. Okres kryzysu poinflacyjnego i ożywienia koniunktury 1924–1929*, Książka i Wiedza, Warszawa 1971.

- Łazor J., *Brama na Bliski Wschód. Polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*, Instytut Pamięci Narodowej, Warszawa 2016 (w przygotowaniu).
- Pogorzelski M., *Normy organizacyjne eksportu płodów rolnych*, PIE, Warszawa 1932.
- Roszkowski W., *Kształtowanie się podstaw gospodarki państwowej w przemyśle i bankowości w latach 1918–1924*, PWN, Warszawa 1982.
- Seifert T., *Polskie i zagraniczne instytucje popierania eksportu*, nakład własny, Lwów 1932.
- Skiba J., *Reglamentacja dewizowa w Polsce w latach 1936–1939*, w: *Między stabilizacją a ekspansją. System finansowy w służbie modernizacji*, red. J. Łazor, W. Morawski, Gajt, Wrocław 2014, s. 161–178.
- Skóra W., *Służba konsularna Drugiej Rzeczypospolitej. Organizacja, kadry i działalność*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006.
- Staroń J., *Organizacja wywozu artykułów zwierzęcych*, Polski Związek Eksporterów Bekonu i Artykułów Zwierzęcych, Warszawa 1935.
- Tennenbaum H., *Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce*, Biblioteka Polska, Warszawa 1929.
- Tomaszewski J., *Przemyt i handel sacharyną w Polsce międzywojennej*, „Zeszyty Naukowe SGPiS” 1958, nr 9, s. 114–166.
- Turski M., *Problem aktywizacji bilansu handlowego*, Przemysł i Handel, Warszawa 1928.
- Winawerówna B., *Znaczenie wywozu dla przemysłu polskiego*, Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, Warszawa 1930.
- Żarnowski J., *Spółeczeństwo Drugiej Rzeczypospolitej 1918–1939*, PWN, Warszawa 1973.

Opracowania nieopublikowane

- Hoinko T., *Eksport a państwowa służba ekonomiczna*, BMW 1926, maszynopis w Bibliotece SGH.
- Sprawozdanie z wycieczki eksportowej do Danii, Norwegii i Szwecji odbytej w dniach od 24 X do 11 XI 1930 roku z inicjatywy i przy pomocy Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie pod przewodnictwem Radcy Izby D-ra Rogera Battaglji*, BMW 1931, maszynopis w Bibliotece SGH.

Polenrisiko. Institutional limitations of II Polish Republic foreign trade

The article explores institutional obstacles to the growth of Polish interwar foreign trade. Looking at interwar analyses of private entities and governmental agencies engaged in the trade, it shows the endemic organisational and institutional problems in the sector, linking them with belated modernisation of Polish lands in the XIX century. Seen in this light, the significant governmental engagement

in and control of foreign trade can be seen as another example of state intervention trying to cover areas of insufficient modernisation. At the same time, the difficult situation of interwar Poland meant, that some governmental actions, while crucial from the point of view of monetary policy, were detrimental to the organisation of the foreign trade sector.

Keywords: Second Polish Republic, foreign trade, institutions, modernisation

Polenrisiko. Limites institutionnelles du commerce extérieur de la IIème République

Cet article est consacré à la critique apparue lors de la période d'entre-guerres, de l'activité polonaise dans le cadre du commerce extérieur et centrée sur l'activité des sujets commerciaux qui ont exercé ce commerce et des institutions nationales qui les ont contrôlés. Il présente les problèmes organisateurs et culturels se manifestant d'une manière endémique, en les associant à la modernisation retardée et non complète du territoire polonais dans le XIXème siècle. L'activité de l'Etat dans le cadre de l'organisation du commerce extérieur vue de cette perspective (à travers les primes d'exportation, la convocation de l'Institut National d'Exportation etc.) devient un exemple suivant de la tentative du gouvernement consistant à remplir les lacunes de modernisation. Simultanément, de difficiles conditions macroéconomiques ont causé le fait qu'une partie de l'activité de l'Etat, favorable du point de vue du bilan financier, avait quand même approfondi les problèmes organisateurs du secteur commercial.

Mots-clés: IIème République, le commerce extérieur, les institutions, la modernisation

Polenrisiko. Институциональные ограничения внешней торговли Второй Речи Посполитой

В статье рассматриваются институциональные препятствия для роста польской внешней торговли в межвоенный период (1919–1939 гг.). Анализ указывает на организационные и институциональные проблемы в секторе, носящие эндемический характер, связывая их с запоздалой модернизацией польских земель в XIX веке. С этой точки зрения, значительное правительственное вмешательство и контроль за внешней торговлей можно

рассматривать как еще один пример попытки государства войти в те сферы, где выступает недостаточная модернизация. Одновременно, из-за сложной макроэкономической ситуации Польши, часть правительственных действий, выгодных с точки зрения платежного баланса, углубила проблемы, связанные с организацией внешней торговли.

Ключевые слова: Вторая Речь Посполитая, внешняя торговля, институты, модернизация