

Vitaliy Krupin

HANDEL ZAGRANICZNY ARTYKUŁAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI

Wstęp

Polska, odzyskując niepodległość po wielu latach zaborów, musiała stworzyć swoją przyszłość, budując od fundamentów wszystkie elementy państwowości oraz podstawy relacji społeczno-gospodarczych wewnątrz kraju i z otoczeniem międzynarodowym. Historia Polski to szereg walk o dobro narodu, przegranych i wygranych, lecz dzięki niezłomności i wytrwałości – przekładających się na stopniowe umacnianie oraz rozwój społeczny, gospodarczy i kulturowy. Krok po kroku, we wszystkich dziedzinach życia, budowana była Polska, zdolna przystosowywać się do dynamicznie zmieniających się okoliczności geopolitycznych i gospodarczych.

Polska musiała ponownie zaistnieć na arenie międzynarodowej, zbudować podstawy dyplomacji z krajami sąsiadującymi, wyznaczyć zasady handlu i współpracy. Trudno jest nazwać kraje sąsiadujące w tym okresie z Polską przyjaznymi partnerami handlowymi, gdyż *de facto* Polska ciągle musiała walczyć o swoją pozycję i równoprawne traktowanie polskich producentów i handlowców na arenie międzynarodowej. Będąc od początku walk o niepodległość w kleszczach między Republiką Weimarską (po 1933 r. Rzeszą Niemiecką) a ZSRR, Polska musiała ciągle bronić swoich interesów, nie tylko w sensie terytorialnym, lecz również gospodarczym i handlowym. Współdziałanie z innymi krajami otaczającymi Polskę, również nowo powstałymi po upadku imperiów europejskich, nie było łatwym zadaniem ze względu na żądania terytorialne, sprzeczności na gruncie narodowościowym, konflikty interesów gospodarczych itp.

Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w okresie międzywojennym (1918–1939)

Handel zagraniczny Polski w latach międzywojennych odbywał się na tle ciągłych konfliktów i pertraktacji politycznych, co stwarzało i podtrzymywało warunki niestabilności i niepewności. Wysokie ryzyko istniało w sensie

bezpieczeństwa transportu i tranzytu ładunków, krajowej polityki gospodarczej, polityki celnej państw-importerów, wartości waluty (krajowej i obcych) oraz inflacji. W przypadku artykułów rolno-spożywczych takie warunki były szczególnie niesprzyjające z uwagi na cechy tego typu produkcji: długi cykl produkcyjny, potrzeba znacznych nakładów w trakcie wytwarzania produkcji rolnej z odsuniętym w czasie zwrotem kosztów, państwowe regulacje, kontyngenty i cła, warunki atmosferyczne, wyzysk ze strony pośredników przekładający się na niskie ceny skupu, brak technologii do długotrwałego magazynowania produkcji – wszystko to łącznie nie sprzyjało stabilności w działalności gospodarczej i handlowej.

Dodatkowym utrudnieniem był fakt, że na nowo utworzone państwo polskie złożyły się tereny pozaborowe, znajdujące się przez długie dziesięciolecia pod rządami cudzych, radykalnie różniących się imperiów, cechujących się różnym podejściem do rozwoju tych regionów. Każdy z tych obszarów miał inne ustawodawstwo, inny język, inną walutę oraz różniącą się technicznie i jakościowo infrastrukturę miejską i wiejską. Były to dzielnice: pruska (obejmująca Wielkopolskę i Pomorze), rosyjska (byłe Królestwo Polskie [Kongresowe]), potocznie zwana Kongresówką, oraz austro-węgierska (południowa Małopolska, zwana Galicją). Każdy zaborca reprezentował inny poziom kultury technicznej i stosował inną politykę społeczno-gospodarczą, odmienne prawodawstwo i organizację zarządzania, odmienne były także struktury państwowego nadzoru i regulacji. Ziemie pod zaborami oraz ich funkcje przez długie lata były podporządkowane polityce zagranicznej i potrzebom gospodarczym okupantów (Ciborowski 2001). Jednocześnie zdaniem Jerzego Łazora (2016) tylko przemysłowcy z terenu zaboru rosyjskiego faktycznie mieli tradycje i doświadczenie w handlu zagranicznym – na terenie pozostałych ziem polskich większość handlu odbywała się przede wszystkim w obrębie imperiów państw zaborczych.

Dla intensyfikacji rozwoju gospodarczego Polski niezbędne było tworzenie infrastruktury transportowej, nie tylko na potrzeby handlu zagranicznego, ale również łączącej większe i mniejsze miasta oraz wsie wewnątrz kraju. Od pierwszych lat niepodległości wprowadzane były ulgi przewozowe, lecz dotyczyły przede wszystkim bardzo małych ładunków, co nie mogło istotnie poprawić zaopatrzenia oddzielnych regionów w niezbędne surowce i produkty. Tranzyt przez Niemcy, Czechosłowację i Gdańsk napotykał w pierwszych latach niepodległości duże przeszkody (Jeziński, Leszczyńska 1999). Od początku trwały również prace nad scalaniem i rozbudową infrastruktury kolejowej. Wyzwaniem było nie tylko objęcie nią mniejszych miejscowości, lecz również przekucie linii kolejowych na terytorium byłego zaboru rosyjskiego na rozstaw

standardowy (1435 mm), czego dokonano do 1929 r. (Rozstaw... 2018), oraz zmianę w zaborze austriackim kierunków ruchu kolei – na tych obszarach obowiązywał wcześniej ruch lewostronny, inaczej niż w Niemczech i Rosji (Krajewski 2011).

W wyniku traktatu wersalskiego z 1919 r. Polska otrzymała do Morza Bałtyckiego dostęp o długości 140 km wybrzeża, lecz Gdańsk (z okolicami), będący w tym okresie zasiedlony przeważnie przez ludność niemiecką, a ulokowany jednocześnie w granicach nowego państwa polskiego (i przebywający w polskiej strefie celnej), otrzymał status wolnego miasta. Gdańsk jako największe miasto portowe w tym regionie był nadzwyczaj ważny dla rozwoju gospodarki i handlu polskiego. Jednak jako że z władzą lokalną, wspieraną aktywnie przez Niemcy, od samego początku toczyły się ciągłe konflikty, dla rozwoju polskiego handlu zagranicznego kluczowe było znalezienie wyjścia z trudnej sytuacji. Dlatego też w 1920 r. podjęta została przez polski rząd decyzja o budowie portu w Gdyni (*Port Gdynia...* 2014), który jest uważany za jedną z największych inwestycji dwudziestolecia międzywojennego. Już od 1923 r. port gdyński zaczął odgrywać coraz bardziej znaczącą rolę w polskim handlu zagranicznym. W 1924 r. przeladowano w porcie gdyńskim 10 tys. t ładunków, a już w 1929 r. – 2,9 mln t, w 1938 r. zaś – 8,7 mln t (*Port morski...* 2018). W latach 1929–1930 zbudowano w porcie Gdynia chłodnię, jedną z największych na świecie w tym okresie, mieszczącą jednocześnie do 700 wagonów kolejowych artykułów żywnościowych, którą w latach 1932–1934 rozbudowano o powierzchnię dla kolejnych 400 wagonów (Sołtysik 2010).

Od pierwszych chwil niepodległości Polska zaczęła walkę o bezpieczeństwo żywnościowe. Rolnictwo polskie, które „z ran wojną zadanych jeszcze się nie wyleczyło” (*Kronika...* 1922), nie mogło od razu zaopatrzyć ludności kraju we wszystkie niezbędne produkty, tym bardziej w odpowiednio wysokich wolumenach. W wyniku zniszczeń wojennych zmniejszyły się drastycznie obszary upraw większości kluczowych roślin uprawnych (zboż, ziemniaków), znacznie zmalało pogłowie bydła (szczególnie zarodowego) i trzody chlewnej¹.

Dlatego też etatyzm wojenny (Musiał 2013; Machatek 2014) lat 1918–1921 przewidywał wywiązywanie się rolników z dostaw obowiązkowych (kontyngentów), którzy dopiero nadwyżkę mogli przeznaczyć na sprzedaż. Trudno jest mówić o normalnym handlu zagranicznym w tym okresie (Jezierski, Leszczyńska 1999), gdyż dla Polski wciąż trwała wojna. Kontrolę nad eksportem

¹ Według źródła (Kostrowicka i in., 1978) obszar upraw zboż do końca wojny zmniejszył się o 35% w zaborze austriackim i 45% w zaborze pruskim, jedynie w zaborze rosyjskim nie zanotowano spadku uprawy zboż. Podobnie pogłowie koni spadło o 30–40%, nierogacizny o 54%, rogacizny o 24%.

i importem, którą wprowadzono na przełomie 1918/1919 r., sprawowało państwo, które było zmuszone do utrzymywania systemu reglamentacyjnego. Dopiero po zakończeniu wojny polsko-bolszewickiej i względnej stabilizacji gospodarki w 1921 r. wprowadzona została liberalizacja handlu zagranicznego, w wyniku której decyzje o tym, co eksportować za granicę i co sprowadzać, były podejmowane już przez producentów indywidualnych i pośredników handlowych (Łazor 2016). Oprócz kontyngentów i reglamentacji dóbr (m.in. system kartkowy) w pierwszych latach powojennych stosowano także takie środki jak monopole w handlu i transporcie, liczne zamówienia rządowe itp. (*Polityka...* 2018).

W okresie międzywojennym etatyzm był wiodącym kierunkiem w ekonomii, zmieniały się tylko metody i poziom ingerencji w zachodzące w gospodarce procesy. W polityce gospodarczej rządów II RP wyodrębnia się następujące okresy (Musiał 2013): 1918–1921 – etatyzm wojenny, 1921–1923 – likwidacja etatyzmu wojennego, 1923–1925 – etatyzm okresu stabilizacji, 1926–1930 – etatyzm wysokiej koniunktury, 1930–1936 – etatyzm kryzysowy, 1936–1939 – etatyzm zbrojeniowo-inwestycyjny. Każdy z tych etapów miał swoje konsekwencje w wymianie międzynarodowej, dotyczyło to szczególnie produkcji rolno-spożywczej jako sektora zależnego od wielu czynników wewnętrznych i zewnętrznych, a także podatnego na regulacje odgórne.

Spółeczeństwo kompensowało sobie w znacznej mierze ograniczenia w prowadzeniu oficjalnej działalności handlowej z zagranicą wzmożonym przemytem (Tomaszewski 1958; Grochowski 2006), gdyż możliwości zysku przestaniały ryzyko odpowiedzialności karnej, a „względnie łatwa możliwość wywozu do Niemiec, pomimo zakazów” (*Kronika...* 1921b) intensyfikowała to zjawisko. I nie tylko do Niemiec (czy stamtąd) płynęły nielegalne potoki produktów. Według źródła (Mielnikau 2014) w okresie międzywojennym polscy funkcjonariusze straży granicznej raportowali, że najczęściej przemycanymi przez polsko-litewską granicę artykułami rolno-spożywczymi były: tabaka, wyroby tytoniowe, cukier. Z Rumunii z kolei przemycano winogrona, wina, wódkę, z ZSRR – tabakę, kawior i tytoń, z Niemiec – sacharynę, z Czechosłowacji zaś cynamon i cukier.

Wraz z tworzeniem państwa polskiego kształtowano instytucje handlu zagranicznego, jednolity system celny, negocjowano i podpisywano międzynarodowe umowy handlowe, w tym z obustronnym przyznaniem klauzuli największego uprzywilejowania (*Polska...* 2018), niezbędne dla funkcjonowania i rozwoju polskiego handlu zagranicznego. Po zakończeniu okresu etatyzmu wojennego państwo wciąż dokonywało aktywnej koordynacji w handlu

zagranicznym, co jest tłumaczone (Łazor 2016) jako próba wsparcia opóźnionego i niedostatecznie samodzielnego rodzaju działalności oraz zapewnienie napływu odpowiedniej ilości dewiz z wymiany zagranicznej.

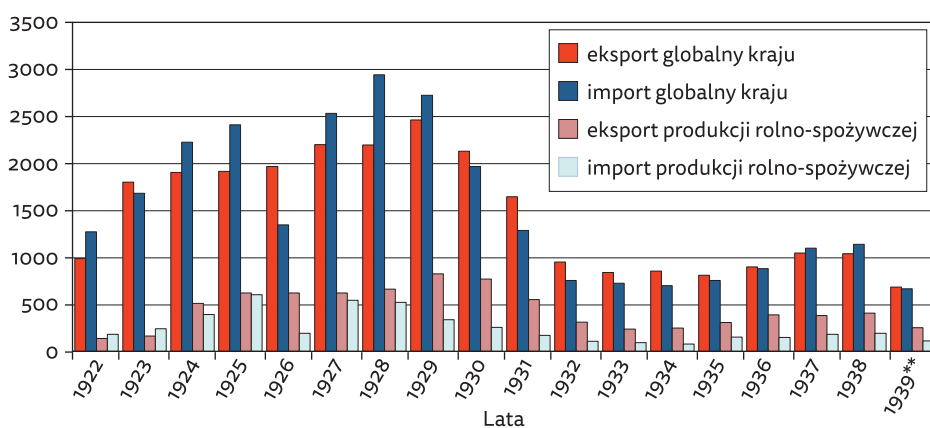
W okresie inflacji na początku lat dwudziestych eksporterzy uzyskiwali „inflacyjną premię eksportową” (ceny dewiz i walut obcych rosły szybciej niż ceny krajowe), a import utrudniała tzw. inflacyjna bariera importowa. Wprowadzenie jednolitej narodowej waluty polskiej (złotego, który zastąpił markę polską) w 1924 r. uprościło system rozliczeń, lecz szczególnie w pierwszych latach jej obiegu relacje kursowe utrudniały polski eksport, pobudzając jednocześnie import (Jezierski 1999).

W tym samym roku *Kronika Ekonomiczna* (1924) pozytywnie odnotowywała, że „nieużytków rolnych w Polsce jest bardzo mało”, oraz że „jakość polskiego ziarna jest dobra i wytrzyma konkurencję obcokrajową na rynkach zagranicznych, utwierdzając jeszcze bardziej dobrą opinię o zbożu «polskim»”. Ostatnie spowodowane było tym, że produkcja artykułów rolno-spożywczych, pomimo zaopatrzenia ludności kraju w niezbędną dla życia produkcję, pełniła także ważną funkcję pozyskiwania dewiz, tak potrzebnych dla zakupu kluczowych pozycji w strukturze importu i zrównoważenia bilansu handlowego kraju. Niestety gospodarka Polski po I wojnie światowej miała strukturę zasobowo-rolniczą, co nie pozwalało na pokrycie własnego zapotrzebowania w imporcie inwestycyjnym. Brak było technologii i kapitału, dlatego podstawę importu stanowiły maszyny i urządzenia technologiczne. Nadrobić zaś deficyt bilansu handlowego musiano przede wszystkim węglem i artykułami rolno-spożywczymi. Wytwarzanie tych ostatnich nie wymagało tak znacznego nakładu kapitału, gdyż w sektorze tym w znacznie wyższy był udział pracy, co upraszczało, przynajmniej w teorii, możliwość zbilansowania krajowego handlu zagranicznego.

Znacznym utrudnieniem w oszacowaniu wartości handlu zagranicznego pierwszych lat niepodległości jest brak danych o wartości obrotów. *Kronika Ekonomiczna* z roku 1921 (*Kronika...* 1921a) podkreśla, że wydana właśnie statystyka obrotu towarowego z zagranicą obejmuje tylko wagę, a nie wartość towarów. Według wagi produkcji saldo dodatnie w handlu zagranicznym w 1920 r. miały ziemniaki, cukier i alkohole (w tym spirytus). Odbiorcami polskich ziemniaków były przeważnie Niemcy, cukru – Francja i Anglia. Jednocześnie sprowadzano z zagranicy mąkę, zboże, mięso i przetwory mięsne ze Stanów Zjednoczonych, Holandii, Niemiec i Norwegii. W odniesieniu do lat późniejszych problemu z brakiem danych już nie ma – urząd statystyczny szacował nie tylko

wagę, lecz i wartość obrotów handlu zagranicznego, doskonaląc ciągle swoje metody zbierania oraz prezentowania danych statystycznych.

W pierwszych latach niepodległości bilans handlowy Polski był bardzo zmienny, lecz przeważnie niekorzystny (rys. 1), gdyż zapotrzebowanie na produkcję zagraniczną przewyższało znacznie możliwości eksportu produktów krajowych, co przeważnie skutkowało ujemnym saldem. Sytuacja z produkcją rolno-spożywczą była odmienna, bo już od 1924 r. saldo handlu artykułami rolno-spożywczymi było pozytywne, a wkład tej produkcji w równoważenie ogólnego salda bilansu handlowego jest widoczny w jej udziale w globalnym eksporcie krajowym – stanowił on średnio w okresie międzywojennym 31%, osiągając swoje maksimum w 1936 r. – 43,3%.



Rys. 1.

Wskaźniki polskiego handlu zagranicznego w latach 1922–1939
(w mln zł*, ceny bieżące)

* Przeliczono wg parytetu 1 kg złota = 5923,44 zł (Rocznik Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej 1926–1927; Jezierski, Leszczyńska 1999)

** Dane za styczeń–lipiec 1939 r.

Źródło: obliczono na podstawie Roczników Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej za lata 1922–1938 oraz Zeszytu 7 Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańska za lipiec 1939.

Przyczyną takiej sytuacji był nie tylko proces transformacji i odbudowy polskiego rolnictwa i przetwórstwa, lecz również rozumienie przez władze państwowe zapotrzebowania krajowego na produkty rolno-spożywcze, w wyniku czego ograniczano możliwości eksportu pewnych produktów rolno-spożywczych, aby przeznaczyć je na konsumpcję krajową, jednocześnie zaś stymulowano eksport innych (np. cukru).

Produkcja i handel zagraniczny przemysłu cukrowniczego na pierwszych etapach rozwoju państwa odgrywały szczególną rolę. W *Kronice Ekonomicznej* 1924 r. opisywano, że przemysł ten „dostarcza wysokocennych walut w zamian za wywożony cukier” oraz że uzyskana zagraniczna pożyczka na jego rozwój pozwoliła dokonać kapitalnych remontów w fabrykach i przygotować się do przetworzenia spodziewanego urodzaju. Corocznie w pierwszych latach niepodległości wzrastały arealty uprawy buraków cukrowych o ok. 30% (jeżeli w 1921/1922 r. było to 80,5 tys. ha, to w 1923/1924 r. – już 143 tys. ha), z czego spodziewano się w 1924 r. otrzymać 400 tys. t cukru, z których 120 tys. t miało być w porozumieniu z rządem eksportowanych, resztę planowano przeznaczyć na konsumpcję krajową. Korzyści z eksportu tego produktu nie były jednak tak jednoznaczne.

Jak podaje źródło (*Cukier...* 2011), rządy II RP konsekwentnie wspierały rozwój cukrownictwa, co doprowadziło do kartelizacji tego sektora produkcyjnego w ramach Spółki Handlowej Cukrowni (SHC). O ile na rynku krajowym dążono poprzez kartel do ciągłego wzrostu cen (co rząd w okresie późniejszym starał się kontrolować), o tyle na rynki zagraniczne cukier sprzedawano nawet po cenach dumpingowych, aby zdobyć potrzebne waluty (za co *de facto* płacił konsument krajowy). Kartel ten stał się na tyle wpływowy, że problem nie został rozwiązany aż do wybuchu II wojny światowej. W pewnych okresach lat trzydziestych działalność polskiego kartelu cukrowniczego doprowadziła nawet do pogorszenia warunków eksportu innym polskim producentom – eksport cukru do Wielkiej Brytanii po cenach dumpingowych doprowadził do przejścia brytyjskich farmerów, hodujących świnie, na wykorzystanie polskiego cukru jako nadzwyczajnie taniej paszy, co obniżyło ceny brytyjskiej wieprzowiny i uderzyło w polskich eksporterów tego produktu.

Handel zagraniczny w latach międzywojennych nie odbywał się bezproblemowo nie tylko w związku z czynnikami egzogenicznymi. Jak zaznacza Jerzy Łazor (2016), w literaturze tego okresu wyraźnie można zauważyć wiele twierdzeń dotyczących wewnętrznych problemów polskiego handlu zagranicznego, nazywanych nawet łącznie przez partnerów zagranicznych szczególnie terminem „polenrisiko”, zdefiniowanym przez Józefa Kawczyńskiego (1939) jako „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.”. Często również oznaczało to, oprócz niewłaściwej organizacji handlu, polską pasywność i niewykorzystywanie istniejących szans (Łazor 2016). Oczywiście jest to wniosek subiektywny, ale wart wspomnienia i analizy.

Jak podsumowuje z pewną ironią jeden z ekspertów (Mentzen 2017), w okresie II RP kraj przechodził konsekwentnie wiele etapów, często powtarzających się: drukowanie pieniędzy, hiperinflację, protekcjonizm, cła zaporowe, dopłacanie do eksportu, kontyngenty, limity, licencje na import, reglamentacje dewizowe, monopole państwowe, przeregulowany rynek pracy, wielkie państwowe inwestycje, roboty publiczne, reformy rolne, progresywne podatki, plany pięcioletnie i obowiązkowe ubezpieczenia społeczne. Wszystko to kształtowało pewne procesy i wpływało na pojawienie się różnorodnych pozytywnych i negatywnych zjawisk. Był to okres poszukiwania optymalnych rozwiązań w zarządzaniu państwem, i chociaż nie wszystkie działania były uzasadnione i racjonalne, jak można teraz oceniać, wniosły one swój wkład w rozbudowę państwa i gospodarki polskiej, pozwoliły też uzyskać cenne doświadczenie.

Często towarzyszyły rozwojowi handlu zagranicznego Polski w okresie międzywojennym wojny gospodarcze (celne), i dotyczyło to, w szczególności, relacji z Niemcami. Jak przytacza Krajewski (2014), już w pierwszych latach odzyskanej niepodległości ponad 40% polskiego eksportu trafiało do Niemiec, stąd także pochodziło ponad 30% importu. Lecz już w pierwszej połowie 1920 r. Niemcy zastosowały blokadę gospodarczą, której celem było uzyskanie ustępstw politycznych. Problem ten uregulowano w połowie 1922 r. (Jeziński, Leszczyńska 1999), jednak już w lecie 1925 r. Niemcy zainicjowały nową wojnę celną, mając nadzieję na wymuszenie renegocjacji przynależności niektórych polskich terytoriów (przede wszystkim Pomorza i Śląska). Rząd niemiecki obłożył polskie produkty wysokimi cłami, polski rząd odpowiedział tym samym. Wojna celna trwała do 1934 r. (Jeziński, Leszczyńska 1999; Tomaszewski 2007) i doprowadziła do bankructwa wielu firm po obu stronach. Jak jednak odnotowuje Andrzej Krajewski (2014), podczas wojny celnej nadal dobrze sprzedawały się w Niemczech polskie produkty rolne: mięso, ziemniaki, zboże, oraz surowce: cynk, żelazo i drewno, najlepiej zaś wiodło się dostawcom jaj i masła. W 1929 r. niemiecki rynek wchłaniał ok. 90% całego eksportu polskiego masła i 70% eksportu jaj, pomimo wysokich ceł. Jednym z głównych produktów eksportowych do Niemiec był również cukier. Gdy w latach trzydziestych sprzedaż w Niemczech cukru, priorytetowego w tym okresie polskiego produktu eksportowego spadła, polskim producentom udało się wejść na rynek brytyjski (Krajewski 2014).

Problemy handlowe z Niemcami były sporą komplikacją dla polskiej gospodarki, szczególnie ze względu na fakt, że Niemcy, nie zważając na wciąż pojawiające się przeszkody celne, pozostawały kluczowym rynkiem zbytu polskiej produkcji rolno-spożywczej w dwudziestoleciu międzywojennym.

Po wielu konfliktach udział Niemiec zmalał, lecz nawet tuż przed wybuchem II wojny światowej Niemcy wciąż były w trójce najważniejszych partnerów handlowych RP (Polska... 2018).

Oprócz Niemiec ważnymi partnerami Polski w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w okresie międzywojennym były Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Francja i Czechosłowacja. W latach 1922–1923 w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych kluczowe miejsce posiadał cukier (32,4% w 1922 r. oraz 47,8% w 1923 r.), którego rynki zbytu były mocno zróżnicowane. Największymi konsumentami polskiego cukru były Francja (w 1922 r. 10,7% wolumenu tego produktu) oraz Dania (w 1923 r. 22,5% wolumenu). Ważnymi pozycjami eksportu tych lat były raki i ryby sprzedawane przede wszystkim do Niemiec, jaja kurze (ok. 80% wysyłano do Wielkiej Brytanii) oraz ziemniaki (cieszące się powodzeniem w Niemczech).

W strukturze importu kluczowymi pozycjami w latach 1922–1923 był tytoń sprowadzany z Turcji i Niemiec (ponad 17% importu rolno-spożywczego), raki i ryby z Norwegii i Wielkiej Brytanii, smalec, słonina i margaryna z Niemiec i Stanów Zjednoczonych oraz mąka pszenna ze Stanów Zjednoczonych.

Kierunki handlu zagranicznego pierwszego dziesięciolecia okresu międzywojennego były podobne, zmieniała się bardziej jego struktura. W eksporcie polskim swoją wagę stopniowo zwiększały zboża i rośliny strączkowe (zawdzięczające swój znaczny udział przede wszystkim jęczmieniowi oraz żytu), szczególną rolę odgrywał cukier, znacznym popytem cieszyły się jaja kurze oraz pasze dla zwierząt.

Zwierzęta żywe również zajmowały ważną pozycję w polskim eksporcie rolno-spożywczym. Jeżeli w pierwszych latach niepodległości ich udział w tej części eksportu dorównywał zaledwie 1–3%, to już w 1924 r. stanowiły one 13,8% eksportu rolno-spożywczego, osiągając maksymalne znaczenia w latach 1927 (30,6%, albo 191 mln zł) oraz 1928 (30,6%, czyli 231,5 mln zł), a średnia okresu międzywojennego wyniosła ponad 14%. Kluczowy był tutaj eksport trzody chlewnej, najpierw do Czechosłowacji i Austrii, a w latach trzydziestych na miejsce Czechosłowacji w strukturze zbytu weszły Niemcy. Saldo eksportu zwierząt żywych w całym tym okresie było dodatnie, gdyż import był na relatywnie niskim poziomie i w okresie międzywojennym w strukturze importu rolno-spożywczego średnio wyniósł 0,8%.

Ludwik Jankowiak (1970) w późniejszym okresie ocenił handel zagraniczny Polski międzywojennej jako zorientowany całkowicie na Zachód, rezultatem czego, jego zdaniem, były niezbyt korzystne wyniki tego handlu dla Polski, jako partnera relatywnie słabego. Jeżeli w Polsce przedwrześniowej udział Związku

Radzieckiego stanowił do 1% obrotu zagranicznego, stwierdzał autor, to w 1945 r. ten udział wzrósł do 92%. I faktycznie, udział wschodniego sąsiada w handlu zagranicznym II RP był znikomy, chociaż były ku temu uzasadnione przestanki, jako że współpraca z ZSRR nie układała się nie tyle z winy Polski, ile w wyniku utrudnionych relacji prywatnych firm polskich z państwową machiną radziecką, która przy tym przeżywała trudny okres gospodarczy i nie miała możliwości finansowych importowania zagranicznej produkcji, w tym rolno-spożywczej.

Współpraca z ZSRR w okresie międzywojennym dawała nadzieje w okresie Nowej Polityki Ekonomicznej (NEP) Związku Radzieckiego, osiągając swoje maksimum tuż przed zakończeniem tej polityki i początkiem masowej kolektywizacji. W 1927 r. zakupiono w ZSRR 836 tys. kwintali pszenicy o wartości 43,5 mln zł, jak również 461 tys. kwintali żyta o wartości 18 mln zł, co stanowiło 9,2% zakupionych w tym roku przez Polskę produktów spożywczych. Jednak późniejsze wstrząsy gospodarcze ZSRR oraz przejście tak rolnictwa, jak i całej gospodarki w ręce centralnie sterowanego państwa radzieckiego ograniczyły mocno możliwości współpracy.

O ile druga połowa lat dwudziestych zdawała się przynosić coraz lepsze warunki gospodarcze i handlowe, o tyle rok 1929 przyniósł nowe wyzwanie dla świata i Polski – zaczął się wielki kryzys, który przyszedł ze Stanów Zjednoczonych i w szybkim tempie ogarnął praktycznie cały świat. Handel zagraniczny skurczył się gwałtownie w skali globalnej, Polsce także nie udało się tego uniknąć – bankrutowali kontrahenci zagraniczni, znikwały rynki zbytu i dostawcy niezbędnych zasobów. Jednak Polsce w latach 1930–1936, mimo wielu trudności, udało się podtrzymać dodatnie saldo bilansu handlowego.

Równoważenie bilansu handlowego określono jako kluczowe zadanie polityki gospodarczej po rozpoczęciu światowego kryzysu gospodarczego w 1929 r. (Łazor 2016). Forsowania eksportu w tych latach dokonywano przede wszystkim za pomocą stosowania cen dumpingowych, premii eksportowych i podobnych instrumentów (Jeziński, Leszczyńska 1999). Wykorzystywano subwencje dla eksporterów, ulgi w taryfach kolejowych i zwroty ceł, co łącznie kosztowało budżet państwa, wg różnych źródeł, od 300–500 mln zł (Jeziński, Leszczyńska 1999) do 700 mln zł (*Polska...* 2018) rocznie. W 1933 r. wprowadzono nową taryfę celną ograniczającą import, a po zakończeniu kryzysu zniesiono częściowo ograniczenia importowe, preferując dobra inwestycyjne (*Polska...* 2018). Dopiero w 1936 r. wprowadzono ponownie reglamentację handlu zagranicznego (Jeziński, Leszczyńska 1999). Lata 1936–1939 przyniosły Polsce znaczną poprawę stanu gospodarki i wzrost obrotów z zagranicą, chociaż były one trzykrotnie niższe od tych sprzed kryzysu.

Pomimo kryzysu od 1929 r. zaczęła się ekspansja na rynki zagraniczne polskiego bekonu (w okresie międzywojennym praktycznie z wyłącznym ukierunkowaniem na rynek brytyjski). W 1928 r. wyeksportowano tego produktu 7 tys. kwintali o wartości 1,9 mln zł, w roku następnym były to wolumeny 120 tys. kwintali o wartości 45,8 mln zł, przy czym poziom eksportu w przyszłych latach nie obniżał się znacznie poniżej tego wskaźnika, a w niektórych (np. 1932) osiągnął poziom bliski 72 mln zł w wyniku sprzedaży 536 tys. kwintali bekonów. Od 1934 r. na rynki zagraniczne zaczęły być eksportowane również szynki i polędwice wieprzowe w opakowaniu hermetycznym. Faktycznie na koniec lat trzydziestych XX w. polskie wędliny już stabilnie utrzymywały się w piątce kluczowych produktów eksportowych kraju, co ukierunkowało później również produkcję i eksport powojennej Polski i wyrobiło dobrą opinię polskim wędlinom na rynkach międzynarodowych.

Wciąż ważnym produktem eksportowym w latach trzydziestych był jęczmień, który pomimo wielkiego kryzysu, utrzymywał znaczne wolumeny sprzedaży za granicę, popularne były (szczególnie w Niemczech i Anglii) również polskie jaja kurze i nabiał. Rola cukru w eksporcie, który osiągał bardzo wysokie wskaźniki w pierwszym dziesięcioleciu niepodległości, od 1932 r. zaczęła drastycznie maleć w wyniku wzmożonej konkurencji i spadku cen na rynkach zagranicznych.

W polskim imporcie lat trzydziestych kluczowymi produktami rolno-spożywczymi były: tytoń i wyroby tytoniowe, owoce i jagody jadalne, ryby, artykuły kolonialne (herbata, kawa, kakao), tłuszcze i oleje roślinne oraz zwierzęce, ryż. Produkty rolno-spożywcze w 1938 r. (ostatnim, który objęty został pełną roczną statystyką) były zakupione za granicą na kwotę 159,3 mln zł, co stanowiło 12,3% globalnego importu krajowego.

Wpływ na oficjalny handel zagraniczny Polski w latach trzydziestych miał również światowy bojkot gospodarczy Niemiec, który był zainicjowany przez Amerykański Kongres Żydów w marcu 1933 r. w odpowiedzi na nasilające się akty przemocy przeciw Żydom niemieckim oraz retorykę NSDAP o „problemie żydowskim”. Do bojkotu przyłączyły się Stany Zjednoczone oraz wiele krajów Europy, w tym Polska, której delegacja na kongresie żydowskim w Genewie jeszcze w 1932 r. proponowała w stosunku do Niemiec podobny bojkot (Tomaszewski 2007). W tle tych działań były i tak pogarszające się ciągle stosunki polsko-niemieckie, przede wszystkim z powodu nasilającej się w Niemczech propagandy na rzecz zmiany granic z Polską. Jak zaznacza w swoim badaniu Jerzy Tomaszewski (2007), bojkot towarów niemieckich sprzyjał wprawdzie dążeniu rządu polskiego do osłabienia więzi gospodarczych

Polski z Niemcami i dywersyfikacji geografii polskiego handlu zagranicznego, jednak do 1935 r. bojkot w Polsce stawał się coraz słabszy właśnie z powodu ingerencji rządu, który miał nadzieję na zakończenie trwającej od 1925 r. wojny gospodarczej z Niemcami, a aktywne przejawy bojkotu, jego zdaniem, zaburzały trwające ciągle pertraktacje. Nie zważając na to, że oficjalny bojkot światowy Niemiec się nie skończył, od lata 1935 r. w prasie polskiej nie ukazywało się więcej informacji na jego temat (jednak zdaniem badaczy nadal miał miejsce w formie dyskretnej). Jeżeli chodzi o światowy bojkot handlowy Niemiec, to trwał on do samego wybuchu II wojny światowej.

Okres II wojny światowej (1939–1945)

1 września 1939 Niemcy dokonały aktu agresji na Polskę i tym samym zapoczątkowały głębokie zmiany w polskim życiu społeczno-gospodarczym. 17 września 1939 r. do agresji zbrojnej przeciw Polsce przyłączył się również ZSRR, zajmując wschodnie regiony Rzeczypospolitej. Aż do czasu wypowiedzenia wojny ZSRR przez Rzeszę Niemiecką w czerwcu 1941 r. Polska znajdowała się pod okupacją dwóch totalitarnych reżimów, mających na celu eksterminację jednych narodowości i zduszenie dążeń do niepodległości innych, z jednoczesnym narzuceniem swoich systemów społeczno-gospodarczych. Sześć lat wojny uderzyło ponownie w gospodarkę polską, ucierpiało również rolnictwo. Handel zagraniczny w czasie wojny ustał, aby po zakończeniu wojny całkowicie zmienić swą formę.

W 1940 r. władze niemieckie nałożyły na wieś kontyngenty żywnościowe, które stawały się z roku na rok coraz większe. Czynny był zakaz wytwarzania mąki w młynach, przeprowadzano konfiskowanie żarn i przyrządów do wyrabiania masła, przejmowano nieoznakowane bydło (Łuczewski 2012). Niemieckie władze okupacyjne zlikwidowały również polskie instytucje gospodarcze i odebrały Polakom przedsiębiorstwa oraz majątki ziemskie, które oddano pod zarządek niemiecki (Dziurok i in. 2015).

Wyzwolenie spod okupacji niemieckiej przez Armię Czerwoną w 1944 r. w żaden sposób nie poprawiło sytuacji polskiej wsi – na rolników nałożono obowiązkowe dostawy (kontyngenty), które często były wyższe od niemieckich. Ich wielkość i sposób rozliczeń regulował Dekret PKWN z 22 sierpnia 1944 r. o wojennych świadczeniach rzeczowych – obowiązkowych dostawach mięsa, mleka i siana dla państwa (Kaliński 2017).

Okres PRL: nowe warunki handlu rolno-spożywczego z innymi państwami (1945–1989)

Po zakończeniu II wojny światowej, w wyniku podziału świata między najpotężniejsze mocarstwa tego czasu, Polska znalazła się w strefie wpływów ZSRR i była zmuszona budować powojenny system gospodarczy wg żądań wyzwoliciela-okupanta. Wolnego handlu zagranicznego zaprzestano, znikła również stopniowo własność prywatna i niezależna przedsiębiorczość. Monopol na produkcję i handel, również zagraniczny, uzyskało państwo.

Konstytucja PRL z 1952 r. (art. 7) stanowiła, iż państwo posiada wyłączne prawo (monopol) na handel zagraniczny w Polsce. Realizacja tego zapisu oznaczała, że wszystkie operacje eksportowo-importowe odbywały się pod kontrolą organów administracji państwowej, a podmiotami uprawnionymi do dokonywania takich operacji zostały wyspecjalizowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego (Nowakowski 1964). Ministerstwo Handlu Zagranicznego, podkreślał w tamtych latach Zygmunt Konrad Nowakowski (1964), sprawowało jedynie monopol administracyjny, a handel zagraniczny był realizowany przez przedsiębiorstwa samodzielnie. Taki postulat, mający na celu usprawiedliwienie wykorzystania przez państwo zakazu na handel prywatny w gospodarce planowej, nie zmieniał jednak faktu jego istnienia i ograniczeń, które nakładał na rozwój gospodarki, w tym w sektorze rolnictwa i przetwórstwa. Jako że w tych warunkach motywacją przedsiębiorstw było nie zwiększenie własnego zysku, a wykonanie zadanego odgórnie planu produkcji i eksportu (jeżeli taki istniał dla konkretnego przedsiębiorstwa), trudno było oczekiwać efektywnych rozwiązań i większych pozytywnych rezultatów. Oczywiście do pewnego poziomu nawiązywano relacje gospodarcze z innymi krajami, uczestniczono w łańcuchach tworzenia wartości, szczególnie z krajami bloku socjalistycznego, lecz porównanie wzrostu poziomu gospodarczego Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej i krajów kapitalistycznych tego okresu wskazuje na ogromne różnice w efektywności przemysłu i handlu.

Dla „wsparcia” rozwoju gospodarczego europejskich państw socjalistycznych z jednej strony, a z drugiej – dla większego uzależnienia ich od ZSRR, z inicjatywy Stalina w 1949 r. utworzono Radę Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG), w ramach której Związek Radziecki stał się głównym eksporterem surowców, materiałów, paliw, a także inwestycji i technologii do reszty państw członków tej organizacji. Zaspokajał on aż 75% ich zapotrzebowania na te zasoby i produkty (Gola 1999).

Okres PRL cechował się znaczną biurokracją jako dodatkową przeszkodą intensyfikacji międzynarodowej współpracy gospodarczej. Wszystko było planowane ogólnie (Nowakowski 1964) – narodowy plan gospodarczy, zharmonizowany z budżetem państwa, obejmował plan eksportu oraz importu. Każdy zakup importowy nieobjęty obowiązującymi planami wymagał pisemnej zgody Ministerstwa Handlu Zagranicznego, a z uwagi na deficytowość polskiego bilansu handlowego dążono do minimalizacji importu przy jednoczesnej maksymalizacji eksportu (lecz również z ograniczeniem, aby nie stwarzać nadmiernego deficytu na rynku krajowym). Z tego względu do obowiązków przedsiębiorstw handlu zagranicznego należało stałe szukanie nowej lub dodatkowej masy towarowej na eksport (Nowakowski 1964) i zadanie to było wykonywane przez przedsiębiorstwa poprzez systematyczne i czynne oddziaływanie na organizowanie produkcji eksportowej w celu zwiększenia niezbędnej masy towarowej.

Z czasem system ten jeszcze bardziej się komplikował, gdyż zaczęto harmonizować plany produkcji i handlu również z innymi państwami bloku socjalistycznego (szczególnie w ramach RWPG). W wyniku narzuconego przez ZSRR podziału pracy między krajami socjalistycznymi oraz ich specjalizacji niezbędne było planowanie dostaw surowców i materiałów dla przetwórci i przedsiębiorstw przemysłowych. Harmonizacje te w ramach planów pięcioletnich narzucały wymagania dostaw poszczególnych produktów, jednak w tak długiej perspektywie było to ryzykowne i często stwarzało deficyt na rynku krajowym.

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi odbywał się w tym okresie w ramach państwowych polityk gospodarczych i był przez ich nieskuteczność znacznie zakłócany. Jak zaznacza Witold Morawski (2018), w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX w. polityka gospodarcza raczej utrzymywała dawną strukturę, a u schyłku lat sześćdziesiątych podjęta została próba reform, określanych mianem „selektywnego rozwoju” – Polska miała się skupiać na tych gałęziach przemysłu, które dawały szansę na eksport, inne zaś miały być likwidowane. Jednak selekcja gałęzi przemysłu, które „miały być” konkurencyjne na rynkach światowych, prowadzona była centralnie metodami administracyjnymi, co minimalizowało realistyczność osiągnięcia pozytywnych skutków takich reform. W latach siedemdziesiątych gospodarka polska miała się szybko zmodernizować poprzez zaciągnięcie zagranicznych kredytów i zakupów licencji na produkcję konkurencyjnych artykułów na rynkach międzynarodowych. Z powodu nieskuteczności gospodarki planowej w zaspokajaniu potrzeb obywateli ciągle jednak pogłębiały się negatywne

zjawiska społeczno-gospodarcze. Poziom cen krajowych był kontrolowany, lecz prowadziło to do wzrostu deficytu coraz szerszej gamy produktów, w tym rolno-spożywczych. Równocześnie państwo, chcąc utrzymać rentowność produkcji rolnej, podwyższało ceny skupu, w ten sposób w coraz większym stopniu dotując konsumpcję żywności. W lipcu 1976 r. pojawiły się (po raz pierwszy od 1953 r.) kartki na cukier (Morawski 2018).

Okres pewnej stabilności zakończył się u kresu lat siedemdziesiątych, po czym sytuacja gospodarcza, i tak niesprzyjająca rozwojowi i zaspokajaniu potrzeb ludności, zaczęła się szybko pogarszać. W grudniu 1981 r. wprowadzony został stan wojenny, co skutkowało natychmiastowym pogorszeniem relacji gospodarczych z państwami wolnego świata. Jak stwierdzał Andrzej Sadowski (*Jak...* 2011): „Gospodarka socjalistyczna była w rozkładzie już od dawna i stan wojenny tylko przyspieszył jej zapaść”. W tym samym miesiącu Stany Zjednoczone ogłosiły nałożenie na PRL sankcji, co oznaczało wstrzymanie eksportu do Polski nowoczesnych technologii i zablokowanie dostępu do kredytów, jak również cofnięcie klauzuli najwyższego uprzywilejowania w handlu (PAP 2016). Do sankcji przyłączyły się również państwa Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Już na początku 1982 r. władze państwowe wprowadziły znaczną podwyżkę cen, szczególnie na produkty rolno-spożywcze, średnio o 241% – (Matusiak 2014). Było to jednak tylko wprowadzone odgórnie podwyższenie cen, a nie ich uwolnienie (Morawski 2018), które mogłoby uruchomić mechanizm rynkowy i zapoczątkować bolesne, a jednak niezbędne reformy. Zamiast tego zapoczątkowano reformę gospodarczą (której pierwszy etap wprowadzono w 1982 r.), w ramach której skoncentrowano się przede wszystkim na regulacji (podwyżce) cen.

Następne lata PRL były bardzo trudne – brakowało artykułów dla ludności, w tym szczególnie produktów rolno-spożywczych, stosowany był system reglamentacyjny (kartki żywnościowe na mięso, masło, mąkę, tłuszcze), przy czym ceny były co pewien czas podwyższane. W 1987 r. zaczęto realizację drugiego etapu reformy gospodarczej, jednak jako jego podstawę znowu wybrano podwyżki cen, co doprowadziło do dalszej destabilizacji gospodarki. Ostatnim ciosem dla PRL było wprowadzenie w połowie 1989 r. pełnej liberalizacji rynku żywnościowego – dla niezrównoważonego makroekonomicznie i nieprzygotowanego na działanie na zasadach wolnorynkowego systemu gospodarczego oznaczało to początek hiperinflacji i załamania ekonomicznego.

Warto wspomnieć, iż statystyka handlu zagranicznego okresu PRL była podzielona na grupy państw. Wyodrębniane były kraje socjalistyczne (w tym

kraje należące do RWPG) oraz pozostałe kraje (dzielone na kraje rozwinięte gospodarczo i rozwijające się). W grupie krajów rozwiniętych gospodarczo wyodrębniane były dodatkowo państwa Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), utworzonej w 1958 r. Do 1982 r. przy obliczeniach obrotów handlu zagranicznego w Polsce wykorzystywano złoty dewizowy, wirtualną jednostkę rozliczeniową, która miała ustaloną nominalną wartość w złocie (Gadomski 2013), dzięki czemu przy obliczeniach udawało się do pewnego stopnia ujedynolicić wartości w handlu zagranicznym oraz uniknąć zakłócającego wpływu inflacji krajowej przy obliczeniach realnych wartości eksportu oraz importu.

Handel zagraniczny w analizowanym okresie był ograniczony nie tylko czynnikami politycznymi i systemowymi, lecz również możliwościami i ograniczeniami ówczesnej polskiej gospodarki. Jeżeli chodzi o eksport, produkcja większych wolumenów artykułów rolno-spożywczych była utrudniona przez problemy w rolnictwie oraz przemyśle. Analizując dane handlu zagranicznego, warto zauważyć, że od razu po wojnie obroty (zarówno w części eksportu, jak i importu) były nadzwyczajnie niskie. W 1946 r. globalny eksport Polski stanowił 506,2 mln zł dewizowych, przy czym eksport rolno-spożywczy wynosił zaledwie 9,8 mln zł dewizowych, czyli 1,9% całego eksportu. Z powodu zapotrzebowania krajowego na produkty spożywcze import rolno-spożywczy był znacznie wyższy – 204,1 mln zł dewizowych, co stanowiło 35% globalnego importu krajowego w tym roku.

Brakowało zbóż (pszenicy, żyta, jęczmienia), kukurydzy, nasion oleistych, które importowano na początku głównie z ZSRR, lecz pod koniec lat pięćdziesiątych również ze Stanów Zjednoczonych, Kanady i Francji. Eksportowano żywiec wieprzowy, mięso i przetwory mięsne (szczególnie bekony i szynki), drób bity, ziemniaki. Głównymi odbiorcami polskiego eksportu były Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Republika Federalna Niemiec (RFN) i Czechosłowacja.

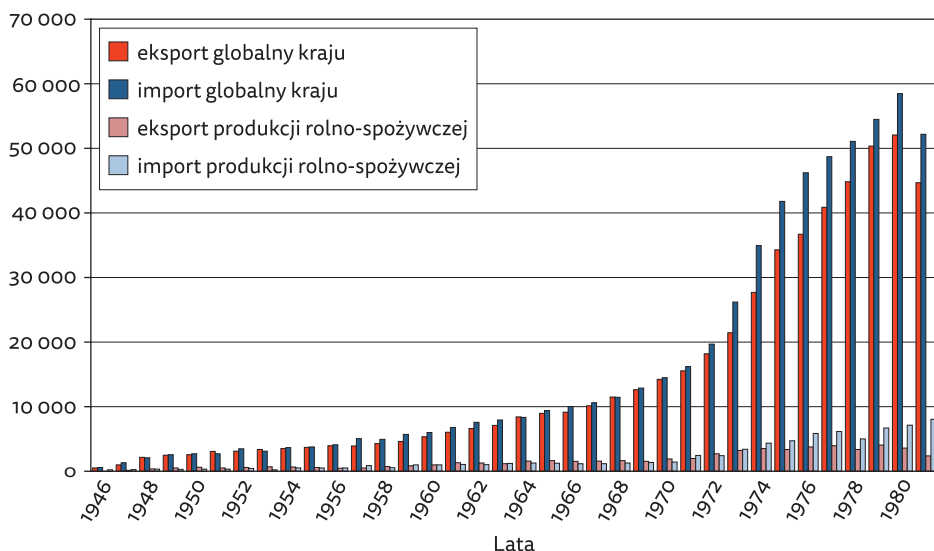
W kolejnych latach wolumeny zarówno eksportu, jak i importu wzrastały. Średnioroczny eksport produkcji rolno-spożywczej w latach 1946–1981 stanowił 1626,8 mln zł dewizowych, co średnio wynosiło w tym okresie 14,4% globalnego eksportu krajowego. Średnioroczny import rolno-spożywczy był wyższy – 2083,3 mln zł dewizowych, co przekłada się na średni udział 13,5% krajowego importu tych lat.

Saldo handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi było dodatnie w latach: 1948–1955, 1958, 1960–1962, 1964–1970, 1972. W pozostałych latach saldo było ujemne, ze szczególnie wysokimi wskaźnikami importu w latach 1974–1981. Tłem tych procesów był globalny handel zagraniczny Polski, który

charakteryzował się przeważnie ujemnymi saldami, z wyjątkiem lat 1948, 1951, 1953 oraz 1964, kiedy to saldo było minimalnie dodatnie.

Szczególne aktywizacja handlu zagranicznego miała miejsce w latach siedemdziesiątych (rys. 2). Jeżeli w przypadku eksportu globalnego wzrost odbywał się przede wszystkim dzięki wzrostowi wywozu do krajów socjalistycznych (w okresie 1970–1979 średnio 60,5% eksportu globalnego Polski było kierowane właśnie do tej grupy państw), w przypadku eksportu rolno-spożywczego sytuacja była odwrotna: 73,7% produkcji tego typu była kierowana do krajów kapitalistycznych.

Import cechował się podobnym podziałem: 57% importu globalnego w latach 1970–1979 pochodziło z krajów socjalistycznych, lecz w przypadku importu rolno-spożywczego 75,1% produkcji – z krajów kapitalistycznych.



Rys. 2.

Wskaźniki polskiego handlu zagranicznego w latach 1946–1981
(w mln zł dewizowych, ceny bieżące)

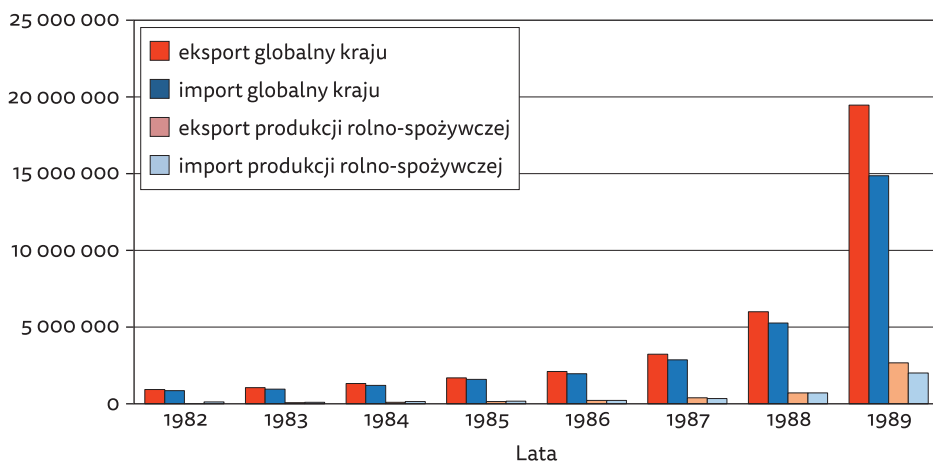
Źródło: obliczono na podstawie Roczników Statystycznych Handlu Zagranicznego lat 1965–1982.

W 1982 r. dla obliczeń obrotów handlu zagranicznego zrezygnowano z jednostki złotego dewizowego, co wprowadziło znaczne zakłócenia dla konsekwentnej analizy ekonomicznej okresu PRL. Zamiast odzwierciedlania w statystyce obrotów handlu zagranicznego w złotych dewizowych wprowadzono podział na dwa obszary płatnicze: I – w rublach transferowych, oraz II – w dolarach

amerykańskich. W zależności od tego, do której grupy państw należał partner zagraniczny, w odpowiedniej walucie obliczano również obroty handlowe. Jednocześnie obroty liczone w złotych wg cen bieżących, które były wartościami nominalnymi i zawierały również zmiany inflacyjne, przekładające się na obniżenie realnej wartości (dewaluację) złotego. Kurs polskiego złotego wobec walut zagranicznych był ustalany przez polskie władze odgórnie i zmieniano go ciągle w latach 1982–1989, aby nadążyć z jego wartością za narastającą inflacją, odpowiednio wartość złotego w stosunku do walut światowych ciągle spadała. Badacze (Marer, Siwiński 1988) podkreślają, że od początku 1982 do 1987 r. w wyniku szeregu dostosowań kursu polskiego pieniądza jego wartość wobec dolara amerykańskiego spadła z 80 do 240 zł.

W wyniku takich działań w pewnych okresach złoty polski był przeszacowany, a w innych – niedoszacowany, co wpływało odpowiednio na wolumeny handlu zagranicznego. Na przykład w 1984 r. ustalony kurs wymiany złotego sprzyjał importowi i zniechęcał do eksportu, przy czym współczynniki wymiany walut wpływały na koszty eksportu tak, że faworyzowały rynki wschodnie, czyniąc eksport do państw kapitalistycznych droższym (Marer, Siwiński 1988).

Dlatego też analiza obrotów handlu zagranicznego okresu lat 1982–1989 wskazuje na znaczny wzrost zarówno eksportu, jak i importu (rys. 3), lecz wzrost ten jest przede wszystkim zasługą inflacji.



Rys. 3.

Wskaźniki polskiego handlu zagranicznego w latach 1982–1989
(w mln zł, ceny bieżące)

Źródło: obliczono na podstawie *Roczników Handlu Zagranicznego Polski* za lata 1983–1989 oraz *Rocznika Statystycznego* za rok 1990.

Udział eksportu produkcji rolno-spożywczej w globalnych wolumenach eksportu Polski w latach 1982–1989 wahał się w przedziale 11,4–16,6% ze średnią 13,0%, w przypadku importu było to 7,1–13,7% ze średnią 10,3%. Udział państw socjalistycznych w eksporcie produkcji rolno-spożywczej w tym okresie miał tendencję spadkową i obniżył się z 21,4% w 1982 r. do 14,8% w 1988 r., podobna tendencja miała miejsce w przypadku importu – obserwowany jest spadek udziału z 26% w 1982 r. do 14,5% w 1988 r.

Pomimo trudnego okresu lat 1982–1989 udawało się utrzymywać dodatnie saldo obrotów handlowych, jednak w systemie gospodarki planowej było to oczywiście łatwiejszym zadaniem niż w przypadku gospodarki rynkowej. W przypadku produkcji rolno-spożywczej dodatnie saldo bilansu handlowego udało się uzyskać jedynie w latach 1986–1987 oraz 1989, w pozostałych był on ujemny, m.in. ze względu na utratę rynków zbytu w związku z sankcjami przeciwko Polsce oraz brakiem możliwości szybkiego zrekompensowania tych strat eksportem na rynki państw socjalistycznych.

Były w ostatnich latach okresu PRL i pozytywne tendencje w sferze międzynarodowych obrotów handlowych. W 1988 r. Polska eksportowała już 46 tys. t mleka w proszku (dla porównania w 1970 r. było to 0,76 tys. t), 43 tys. t przetworów owocowych (17,8 tys. t w 1970 r.), 85,3 tys. t warzyw mrożonych (5,1 tys. t w 1970 r.), 906 tys. sztuk owiec rzeźnych (54 tys. sztuk w 1970 r.). Zdobywanie coraz to nowych zagranicznych rynków zbytu dla polskiej produkcji nie tylko pozwoliło na zbilansowanie eksportu z importem w tym okresie, lecz również pozytywnie wpłynęło na dalsze kształtowanie wizerunku Polski i polskich producentów.

Jednocześnie wolumeny niektórych kluczowych produktów eksportowych zmalały – przetwory mięsne 53,2 tys. t (99,8 tys. t w 1970 r.), cukier 139 tys. t (306 tys. t w 1970 r.). Jedną z przyczyn był znaczny deficyt na rynku krajowym, z którym władza centralna musiała się jednak liczyć. W tym sensie ciekawa informacja jest przytoczona w (*Historia...* 1995) – odzwierciedla ona stosunek eksportu poszczególnych produktów do ich krajowej produkcji w latach PRL (tab. 1). Widać dzięki niej, jaką rolę odegrały w okresie PRL niektóre produkty w bilansowaniu obrotów handlowych oraz pozyskiwaniu dewiz – produkcja mięsna trafiała przede wszystkim na rynki państw kapitalistycznych, pozostawiając konsumentów krajowych praktycznie bez większych możliwości dostępu do tych artykułów.

Ogółem okres PRL można określić w następujący sposób: Polska została pozbawiona przez system socjalistyczny możliwości korzystnej ewolucji systemu gospodarczego. Cztery i pół dekady nieefektywnego wykorzystania

istniejącego potencjału produkcyjnego mocno ograniczyły Polskę w zakresie konkurencyjności zarówno gospodarki ogółem, jak i eksportu krajowego. Minimalny był poziom integracji polskich przedsiębiorstw w światowych łańcuchach tworzenia wartości, a istniejąca integracja miała miejsce jedynie dzięki powiązaniom z krajami bloku socjalistycznego, z których każdy był pod koniec tego okresu również u progu znacznych przemian strukturalnych i niestabilności gospodarczej.

Tab. 1.

Stosunek eksportu do produkcji niektórych produktów rolno-spożywczych w latach 1950–1980 (w %)

Wyszczególnienie	Lata			
	1950	1960	1970	1980
Bekony	93,9	93,5	89,1	69,4
Szynki i łopatki w puszkach	75,0	89,1	75,6	81,9
Konserwy mięsne	21,2	65,2	41,6	17,6
Drób bity	49,7	60,9	21,9	6,5
Cukier	24,5	23,2	22,1	2,3
Masło	3,4	30,2	9,9	0,1
Mąka ziemniaczana	43,5	41,6	22,3	36,0
Owoce mrożone	–	65,6	62,6	68,3

Źródło: *Historia Polski w liczbach...* 1995.

Przy tym zapotrzebowanie na produkty importowane i różnorodność produktową ciągle wzrastało wraz ze wzrostem mocy nabywczej ludności, szczególnie dotyczyło to lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Coraz bardziej oczywista stawała się potrzeba ukierunkowania polskiej gospodarki na rynek światowy i szybkie przejście do wytwarzania produktów konkurencyjnych w wymiarze globalnym. Do tego niezbędne były: kapitał (inwestycje we współczesne technologie wytwarzania), podwyższenie jakości pracy, zmiana zarządzania procesami wytwórczymi i dystrybucyjnymi. Od tego zależało, czy Polska zostanie aktywnym uczestnikiem handlu światowego ze znacznym udziałem eksportu, czy też będzie skazana na uzależnienie od produkcji importowej nawet w tych branżach, w których ma potencjał produkcyjny.

W wyniku pozostawania po II wojnie światowej w strefie wpływów Związku Radzieckiego Polska nie miała możliwości w pełni samodzielnie rozwijać się na arenie międzynarodowej. Prowadziło to do niekorzystnych warunków

handlowych, szczególnie z krajami kapitalistycznymi. Nadzwyczaj ważne w tym okresie dla handlu zagranicznego członkostwo w GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu), a w przypadku Polski raczej proces dążenia do jego uzyskania, trwał nadzwyczajnie długo, co wynikało ze specyfiki gospodarki centralnie sterowanej (Skrzypczyńska 2012). Podwaliny współczesnej światowej liberalizacji handlowej były stworzone podczas konferencji w Bretton Woods w 1944 r., na której Polska była reprezentowana przez rząd Rzeczypospolitej Polskiej na uchodźstwie. Po konferencji między krajami kapitalistycznymi dość intensywnie pracowano nad usunięciem przeszkód w handlu zagranicznym. Polska w następnych latach znalazła się jednak w strefie wpływów ZSRR i pod jego naciskiem socjalistyczny rząd polski kilkakrotnie deklarował rezygnację z uczestnictwa w tym układzie, powracając jednak po pewnym czasie do negocjacji.

W wyniku tak niestabilnej pozycji państwa polski eksport, szczególnie rolny, był często dyskryminowany, co ograniczało dostępność tak ważnych dla odbudowującego się kraju dewiz. Dopiero w 1967 r. Polska została członkiem GATT, chociaż i to nie polepszyło w znacznej mierze warunków dla polskiego handlu zagranicznego – państwa wolnego świata nie śpieszyły z liberalizacją dostępu polskich produktów do ich rynków. Znacznym ograniczeniem możliwości wynikających z członkostwa w GATT była polska gospodarka planowa i wynikające z tego specyficzne warunki przystąpienia do tego układu. Polska w ciągu dziesięcioleci w kolejnych rundach negocjacyjnych GATT próbowała otrzymać lepsze warunki dla swojego handlu zagranicznego, w tym szczególnie dla sektora rolniczego, lecz z niewielkim skutkiem.

Handel zagraniczny Polski po 1989 r.

Rok 1989, po długim i trudnym okresie nieskutecznych reform, przyniósł Polsce niespotykane w tym stuleciu możliwości – zawdzięczając to znacznemu umocnieniu ruchu „Solidarności” w Polsce oraz równoległemu osłabieniu ZSRR, który musiał coraz bardziej koncentrować się na własnych problemach społeczno-gospodarczych i skłaniał się ku pogłębieniu liberalizacji zarówno we własnym systemie gospodarczym, jak i w relacjach międzynarodowych.

Zmiany w systemie państwowym oznaczały głębokie przeobrażenia w gospodarce kraju i handlu zagranicznym. Rok 1989 oznaczał dla Polski wstąpienie na drogę kształtowania gospodarki rynkowej, dla ludności polskiej – możliwości aktywnego uczestniczenia w rozwoju kraju, między innymi w zakresie dokonywania operacji handlu zagranicznego przez prywatne firmy.

Lata dziewięćdziesiąte nie były łatwe, gdyż oznaczały reformy własnościowe, konieczność przystosowania do nowych warunków funkcjonowania oraz transformację struktury produkcji i handlu tak, aby odpowiadały potrzebom krajowym i globalnym. Nowa Polska nie od razu mogła przystosować się do nowych warunków. Praktycznie od razu wzięto kurs na integrację ze strukturami Unii Europejskiej, co pomogło przyjąć radykalne, lecz skuteczne, jak pokazują późniejsze analizy, metody transformacji gospodarczej.

Od strony instytucjonalnej wszystko odbywało się relatywnie szybko: w 1992 r. Polska, Czechy, Słowacja i Węgry podpisały Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA), w tym samym roku przystąpiono do Umowy o stopniowym tworzeniu strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi między Polską a państwami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), w 1994 r. wszedł w życie Układ o Stowarzyszeniu ze Wspólnotami Europejskimi, w 1995 r. dokonano ratyfikacji porozumienia dotyczącego handlu międzynarodowego Rundy Urugwajskiej GATT, a w 2004 r. Polska weszła do Unii Europejskiej, co oznaczało całkowite zniesienie ceł między państwami członkowskimi.

Okres przedakcesyjny (2000–2004) był szczególnie korzystny dla transformacji polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego, charakteryzował się pozytywnymi tendencjami i zmianami jakościowymi w produkcji rolno-spożywczej i handlu zagranicznym tymi artykułami. Nigdy wcześniej polscy rolnicy i producenci nie mieli takiego wsparcia i możliwości wytwarzania i eksportu produkcji na rynek globalny. Instytucjonalne, finansowe oraz informacyjne wsparcie państwa, silnie podtrzymywane przez fundusze europejskie, pozwoliło na dogłębną transformację struktury eksportu, jak również na optymalizację struktury importu.

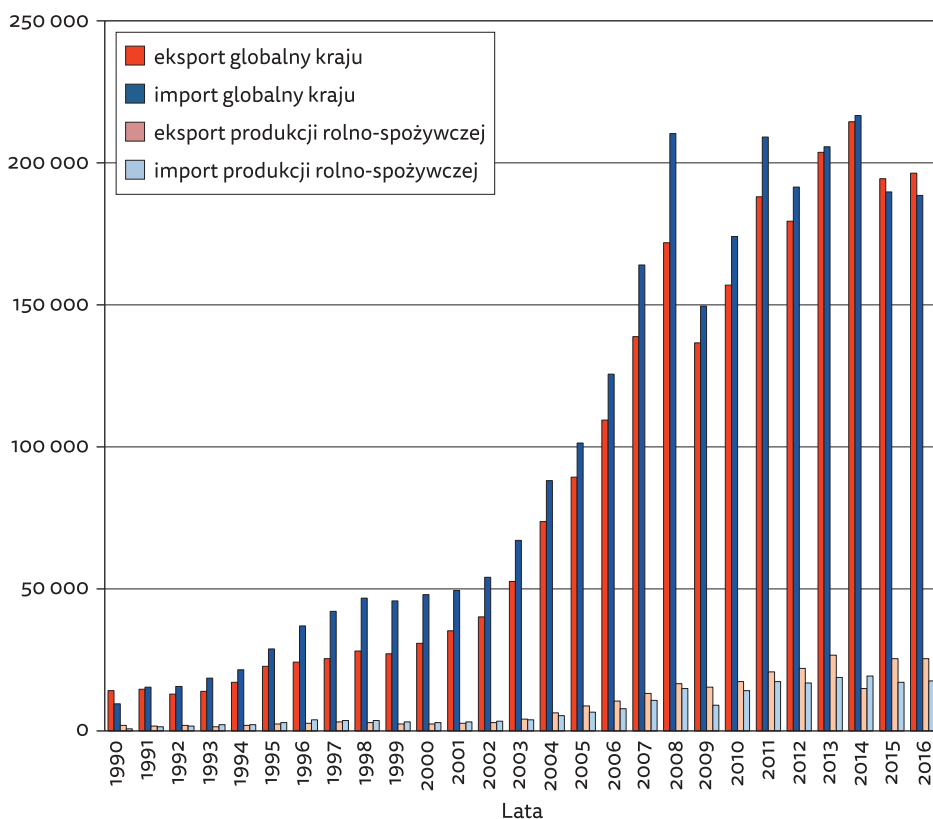
Kluczowy wpływ na poprawę jakości polskiej produkcji rolno-spożywczej miały aktywne działania związane z wprowadzaniem innowacji do procesów produkcyjnych i handlowych, które były szeroko wspierane przez fundusze unijne. Modernizacja polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego pozwoliła krajowym producentom na uzyskanie przewag konkurencyjnych nie tylko na rynkach europejskich, lecz także światowych. Otwarcie rynku polskiego dla produktów zagranicznych również stymulowało pozytywne zmiany w dziedzinie konkurencyjności polskiego przemysłu rolno-spożywczego, podwyższając wymagania i zmuszając niekonkurencyjne firmy i gospodarstwa do przekształceń lub likwidacji, jednak w perspektywie krajowej polepszając polską konkurencyjność.

Nawiązując do uczestnictwa Polski w GATT, przełomem relacji z innymi państwami w ramach tej umowy był rok 1989, zapoczątkowujący zmiany

polskiego ustroju politycznego i gospodarczego (Skrzypczyńska 2012), co konsekwentnie doprowadziło w 1995 r. do uczestnictwa Polski we współtworzeniu Światowej Organizacji Handlu (ang. WTO – *World Trade Organization*), powołanej do dalszej liberalizacji handlu zagranicznego między krajami – jej uczestnikami. Członkostwo w WTO pozwoliło Polsce umocnić swoje pozycje handlowe i zyskać lepsze warunki dla eksportu, jednocześnie redukując w znacznej mierze bariery taryfowe oraz pozataryfowe na import. Liberalizacja handlu zagranicznego, choć początkowo bolesna dla krajowej produkcji w wyniku napływu produkcji zagranicznej wysokiej jakości, pomogła jednak Polsce lepiej zaadaptować się do nowych warunków zewnętrznych oraz dynamicznie działać na rzecz podwyższenia konkurencyjności produkcji. Było to korzystne w procesie przystąpienia do Unii Europejskiej, która uzyskała również prawo reprezentacji krajów członkowskich, w tym Polski, w WTO.

Jak zaznacza Anna Nowakowska-Hapel (2016), w latach dziewięćdziesiątych XX w. wzrost polskiego importu rolno-spożywczego był szybszy niż eksportu, co doprowadziło do ujemnego salda, utrzymującego się od roku 1993 do 2003. Autorka przytacza również opinię R. Urbana (2008), że powodem takiej sytuacji był niewielki stopień liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi w okresie stowarzyszenia z Unią Europejską. Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi znacznie się ożywił, a wspólny rynek europejski pozwolił polskim producentom i eksporterom uzyskać dostęp do prawie 450 mln konsumentów.

Obroty handlu zagranicznego Polski, w tym produkcji rolno-spożywczej (rys. 4) ciągle wzrastały. Eksport artykułów rolno-spożywczych w 2016 r. osiągnął poziom 25,6 mld USD, co jest ponad jedenastokrotnie wyższym wskaźnikiem niż w 1990 r. Stanowi to jednocześnie 13% globalnego eksportu Polski. Jeżeli do 2002 r. Polska była importerem netto artykułów rolno-spożywczych, to od 2003 r. sytuacja się zmieniła i Polska została eksporterem netto tej produkcji (Stańko, Mikuła 2014) z corocznym przyrostem dodatniego salda. Wyjątkiem był tylko 2014 r., gdy saldo było ujemne w wysokości 4,2 mld USD. W ostatnim roku analizy, czyli 2016, dodatnie saldo w handlu produktami rolno-spożywczymi stanowiło 7,7 mld USD. Import rolno-spożywczy przez ostatnie siedem lat utrzymuje się na stabilnym poziomie w granicach 14–19 mld USD, przy czym w 2016 r. jego poziom dorównał 17,8 mld USD. Najbardziej pozytywną zmianą jest konsekwentny wzrost udziału przetworzonych produktów żywnościowych w strukturze eksportu rolno-spożywczego.



Rys. 4.

Wskaźniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w okresie 1990–2016 (w mln USD, ceny bieżące)

Źródło: sporządzono na podstawie danych GUS oraz World Integrated Trade Solution.

Cieszącymi się największym powodzeniem na rynkach zagranicznych polskimi produktami rolno-spożywczymi są mięso i przetwory, produkty mleczne, zboża i przetwory, świeże owoce i warzywa, wyroby czekoladowe. Kluczowymi importerami polskiej produkcji rolno-spożywczej (tab. 2) są w ciągu ostatnich dziesięcioleci Niemcy, Włochy, Francja, Wielka Brytania, Holandia, Czechy, czyli państwa Unii Europejskiej, lecz również Rosja.

Polscy konsumenci z kolei zgłaszają zapotrzebowanie na zagraniczne ryby i przetwory, owoce i przetwory, nasiona roślin oleistych i tłuszcze roślinne, żywiec, mięso i przetwory, kawę, herbatę i kakao. Dlatego też najważniejszymi dostawcami produkcji rolno-spożywczej dla rynku polskiego (tab. 3) są partnerzy z Niemiec, Holandii, Norwegii, Danii, Hiszpanii i Argentyny.

Tab. 2.

Polski eksport rolno-spożywczy i kluczowe kraje-importerzy
w latach 1995–2015

Lata	Produkcja zwierzęca	Produkcja roślinna	Produkty żywnościowe
1995	<u>744,9 mln USD</u> Niemcy (23,8%) Włochy (20,1%) Holandia (14,1%)	<u>732,5 mln USD</u> Niemcy (27,9%) Rosja (12,3%) Holandia (10,6%)	<u>1020,6 mln USD</u> Rosja (35,9%) Niemcy (19,8%) Ukraina (8,5%)
2000	<u>744,0 mln USD</u> Niemcy (18,7%) Włochy (15,3%) Rosja (7,4%)	<u>690,0 mln USD</u> Niemcy (32,4%) Holandia (12,6%) Rosja (6,9%)	<u>1133,4 mln USD</u> Niemcy (19,5%) Rosja (11,3%) Czechy (8,1%)
2005	<u>3305,56 mln USD</u> Niemcy (27,2%) Włochy (11,8%) Holandia (7,0%)	<u>1906,6 mln USD</u> Niemcy (29,5%) Rosja (11,9%) Holandia (9,9%)	<u>3715,6 mln USD</u> Niemcy (21,7%) Rosja (8,7%) Węgry (7,4%)
2010	<u>5853,7 mln USD</u> Niemcy (24,2%) Włochy (9,1%) Holandia (7,0%)	<u>3525,4 mln USD</u> Niemcy (33,5%) Rosja (12,3%) Wielka Brytania (5,2%)	<u>8132,4 mln USD</u> Niemcy (17,0%) Wielka Brytania (8,3%) Francja (7,8%)
2015	<u>7864,4 mln USD</u> Niemcy (24,3%) Włochy (9,2%) Wielka Brytania (8,0%)	<u>5656,5 mln USD</u> Niemcy (28,6%) Czechy (11,0%) Wielka Brytania (5,1%)	<u>12096,3 mln USD</u> Niemcy (18,2%) Wielka Brytania (10,3%) Francja (8,2%)

Źródło: sporządzono na podstawie danych World Integrated Trade Solution.

Tab. 3.

Polski import rolno-spożywczy i kluczowe kraje-eksporterzy
w latach 1995–2015

Lata	Produkcja zwierzęca	Produkcja roślinna	Produkty żywnościowe
1995	<u>457,5 mln USD</u> Holandia (15,8%) Norwegia (14,7%) Niemcy (14,7%)	<u>1320,5 mln USD</u> Niemcy (9,9%) Holandia (7,5%) Czechy (6,2%)	<u>1197,8 mln USD</u> Niemcy (22,2%) Holandia (14,5%) Brazylia (7,3%)
2000	<u>561,1 mln USD</u> Norwegia (20,5%) Chiny (13,4%) Niemcy (11,5%)	<u>1409,1 mln USD</u> Hiszpania (11,7%) Niemcy (10,3%) Holandia (7,7%)	<u>1161,8 mln USD</u> Niemcy (23,8%) Holandia (14,4%) Węgry (5,1%)
2005	<u>1531,2 mln USD</u> Niemcy (17,4%) Dania (14,9%) Norwegia (14,4%)	<u>2436,3 mln USD</u> Hiszpania (13,6%) Niemcy (11,8%) Holandia (10,9%)	<u>2884,1 mln USD</u> Niemcy (19,5%) Argentyna (11,6%) Holandia (9,8%)
2010	<u>3864,3 mln USD</u> Niemcy (25,6%) Norwegia (17,4%) Dania (12,7%)	<u>4490,5 mln USD</u> Niemcy (15,0%) Hiszpania (12,4%) Holandia (12,1%)	<u>5900,2 mln USD</u> Niemcy (24,3%) Argentyna (8,4%) Holandia (6,7%)

Tab. 3.

cd.

Lata	Produkcja zwierzęca	Produkcja roślinna	Produkty żywnościowe
2015	4802,7 mln USD Niemcy (20,4%) Norwegia (15,5%) Dania (11,7%)	5161,6 mln USD Niemcy (18,0%) Holandia (12,0%) Hiszpania (10,8%)	7220,0 mln USD Niemcy (25,1%) Argentyna (7,4%) Holandia (5,5%)

Źródło: sporządzono na podstawie danych World Integrated Trade Solution, Trade Stats 2018.

Największymi wstrząsami dla handlu zagranicznego Polski ostatniego okresu były: kryzys rosyjski lat 1997–1998, światowy kryzys finansowy 2007–2009 oraz embargo rosyjskie z 2014 r. Kryzys rosyjski 1997–1998 pogorszył znacznie sytuację polskiego sektora rolno-spożywczego (Nowakowska-Hapel 2016), który skutkowało spadkiem eksportu na rynki wschodnie z 1,5 mld USD w 1997 r. do 600 mln USD w 1999 r. W przypadku światowego kryzysu finansowego globalny eksport Polski zachwiało się (szczególnie w 2009 r., bo aż o 20,5%), lecz w przypadku produkcji rolno-spożywczej wolumeny eksportu ucierpiały znacznie mniej (w tym samym 2009 r. spadek eksportu wyniósł 7,4%).

W sierpniu 2014 r. Rosja wprowadziła zakaz importu owoców, warzyw, mięsa, drobiu, ryb, mleka i nabiału z USA, Unii Europejskiej, Australii, Kanady i Norwegii. W ten sposób Rosja odpowiedziała na sankcje zastosowane wobec niej przez państwa zachodnie w związku z rolą tego kraju w konflikcie na Ukrainie (*Embargo...* 2017). Embargo to było przez Rosję konsekwentnie przedłużane, po raz ostatni w lipcu 2018 r., kiedy to zostało przedłużone do końca 2019 r. (*Rosja...* 2018).

Do 2014 r. Rosja była w grupie największych importerów polskiej produkcji rolno-spożywczej, wprowadzenie zaś embarga doprowadziło do łącznego spadku wolumenów eksportu polskiego tej kategorii produktów w 2014 r. o 43,5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Jednak już w 2015 r. wolumeny te praktycznie powróciły do poziomu sprzed kryzysu – częściowo dzięki znalezieniu przez producentów nowych rynków zbytu, lecz również poprzez znalezienie sposobów na obejście oficjalnego embarga i eksport do Rosji przez kraje trzecie.

Wykorzystanie możliwości eksportowych, poszukiwanie miejsca na światowym rynku produkcji rolno-spożywczej, badanie i wykorzystanie mocnych stron polskiego rolnictwa i przetwórstwa oraz działania na rzecz zmniejszenia zależności od produktów zagranicznych, w tym rolno-spożywczych, było cechą polskiego handlu tą grupą produktów. Można stwierdzić, iż definicja „polenri-siko”, wykorzystywana w okresie międzywojennym w stosunku do polskich

producentów i handlowców, straciła całkowicie swoje znaczenie – polscy przedsiębiorcy byli liderami w wykorzystaniu otwierających się możliwości w związku z akcesją do UE oraz handlu pomiędzy państwami byłego bloku socjalistycznego.

Podsumowanie

Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi odgrywał przez ostatnie stulecie i wciąż odgrywa ważną rolę w rozwoju państwa, rolnictwa, przemysłu i przedsiębiorczości². Warunki, w których się kształtował i transformował przez dziesięć dekad, wymagały ciągłej adaptacji i poszukiwania przewag konkurencyjnych polskiej produkcji na rynkach światowych, optymalizacji struktury importu i eksportu oraz prowadzenia handlu zagranicznego w taki sposób, aby wzmacniał on pozycję Polski w świecie.

Balansowanie na osi Niemcy–ZSRR przez wiele lat kształtowało polski handel zagraniczny, w tym rolno-spożywczy. Wraz z rozwojem infrastruktury transportowej w ciągu ostatnich stu lat krąg partnerów handlowych Polski stale się powiększał. Chociaż w okresie PRL infrastruktura handlowa, tak polska, jak i globalna, ciągle się polepszała, to jednak dla handlu zagranicznego Polski największe zmiany nastąpiły po 1989 r. w wyniku zmian ustroju państwowego i liberalizacji gospodarki. W tym czasie poszukiwanie partnerów i „zdobywanie” świata w sensie gospodarczym należało już, przy pewnym instytucjonalnym wsparciu państwa, do firm prywatnych, co zwiększyło skuteczność działalności handlowej, a szybki rozwój logistyki i technologii transportowych oraz komunikacyjnych ostatnich 30 lat stał się katalizatorem globalnej integracji gospodarczej Polski.

Wiele grup produktów rolno-spożywczych, w których specjalizowała się Polska jeszcze w okresie międzywojennym, wciąż pozostaje podstawą polskiego eksportu na rynki zagraniczne. W pierwszych latach odzyskanej niepodległości poszukiwanie swojego miejsca na światowych rynkach produkcji rolno-spożywczej skutkowało konsekwentnym wykorzystaniem możliwości przez wiele pokoleń Polaków. Już w okresie współczesnym (po 1989 r.), między innymi dzięki aktywności gospodarczej polskich firm, łatwiej było wynegocjować korzystniejsze warunki członkostwa w UE, gdyż pozwalała na to jedna z najmocniejszych pozycji ekonomicznych spośród państw kandydujących.

² Zob. też rozdział J.S. Zegara, *Rolnictwo w przestrzeni społeczno-ekonomicznej Polski*, w niniejszym tomie.

Zdobyte przez lata doświadczenie, wypracowanie strategii w zdobywaniu zagranicznych rynków zbytu i wykorzystaniu przewag konkurencyjnych, poszukiwanie swojej niszy rynkowej i zaistnienie na rynku globalnym z wyróżniającą się produkcją jest odzwierciedleniem ciągłości rozwoju handlu zagranicznego Polski, szczególnie w przypadku produkcji rolno-spożywczej. Takie właśnie doświadczenia i umiejętności, które pozwalają na adaptację do różnorodnych egzogenicznych warunków funkcjonowania i efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej i handlowej, są kluczowe dla dalszego rozwoju gospodarczego Polski.



1918:
Reglamentacja handlu zagranicznego

1920:
Niemiecka blokada gospodarcza

1921:
Liberalizacja handlu zagranicznego

1923:
Otwarcie portu w Gdyni

1924:
Wprowadzenie polskiego złotego

1924:
Jednolity system celny

1925:
Wojna celna z Niemcami

1929:
Wielki kryzys

1933:
Bojkot Niemiec

1949:
Utworzenie RWPG

1952:
Monopol państwa na handel zagraniczny

1967:
Członkostwo w GATT

1981:
Embargo USA i państw EWG

1989:
Liberalizacja działalności gospodarczej

1992:
Utworzenie CEFTA

1992:
Porozumienie EFTA

1994:
Wejście w życie Układu Europejskiego

1995:
Uczestnictwo w tworzeniu WTO

2004:
Akcesja do UE

1997:
Kryzys rosyjski

2008:
Światowy kryzys finansowy

2014:
Embargo rosyjskie

Oś diachroniczna: uwarunkowania handlu artykułami rolno-spożywczymi (oprac. własne)

Bibliografia

- Ciborowski T. (2001). *Polska Rzeczpospolita Ludowa na tle II i III Rzeczypospolitej*. <http://ciborowski.host247.pl/prl.htm> [dostęp: 5.11.2018].
- Cukier i sprawa polska (2011). *Newsweek Polska*, <http://www.newsweek.pl/historia/cukier-i-sprawa-polska,74801,1,1.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Dziurok A., Gałęzowski M., Kamiński Ł., Musiał F. (2015). *Niemiecka polityka okupacyjna na ziemiach polskich*. Biuro Edukacji Publicznej IPN, <http://www.polska1918-89.pl/niemiecka-polityka-okupacyjna-na-ziemiach-polskich,29.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Embargo kosztuje każdego Rosjanina 76 dolarów rocznie (2017). *Dziennik.pl*, <http://wiadomosci.dziennik.pl/swiat/artykuly/545471,rosja-ekonomisci-embargo-pieniadze-wyliczenia-putin-zywnosc.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Gadomski W. (2013). Podwójne życie dolarów. *Ale historia. Tygodnik Historyczny* (dodatek do *Gazety Wyborczej*), 10 czerwca 2013, http://wyborcza.pl/alehistoria/1,121681,14057165,Podwojne_zycie_dolarow.html [dostęp: 5.11.2018].
- Gola M. (1999). *Sytuacja Polski i jej rozwój gospodarczy do 1989 roku*, <http://www.exporter.pl/zarządzanie/ue/1przed89.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Grochowski L. (2006). Przemysłowcy w II Rzeczypospolitej, *Studia Prawnoustrojowe* 6, 173–178.
- Historia Polski w liczbach: handel* (1995). Warszawa: GUS.
- Jak stan wojenny pograżył polską gospodarkę (2011). *WP Finance*, <https://finanse.wp.pl/jak-stan-wojenny-pograzyl-polska-gospodarke-6114728839673473a> [dostęp: 5.11.2018].
- Jankowiak L. (1970). 25 lat polskiego handlu zagranicznego, <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/19423/1/016%20LUDWIK%20JANKOWIAK.pdf> [dostęp: 5.11.2018].
- Jeziński A., Leszczyńska C. (1999). *Historia gospodarcza Polski*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Kaliński D. (2017). *Czerwona zaraza*. Kraków: Znak.
- Kawczyński J. (1939). *Przywóz owoców południowych*. Warszawa: Rada Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej.
- Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J. (1978). *Historia gospodarcza Polski XIX i XX wieku*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Krajewski A. (2011). Dawnych kolei czar. *Newsweek Polska*, <https://www.newsweek.pl/wiedza/historia/dawnych-kolei-czar/7r2e8k8> [dostęp: 5.11.2018].
- Krajewski A. (2014). Wojna wygrana z Niemcami. *Forbes*, 11, <https://www.forbes.pl/przywodztwo/jak-polska-wygrala-wojne-gospodarcza-z-niemcami/t4qgpfj> [dostęp: 5.11.2018].
- Kronika ekonomiczna RPEiS 1(3) (1921a).
- Kronika ekonomiczna RPEiS 1(4) (1921b).
- Kronika ekonomiczna RPEiS 2(2) (1922).
- Kronika ekonomiczna RPEiS 4(1) (1924).
- Łazor J. (2016). Polenrisiko. Instytucjonalne ograniczenia handlu zagranicznego II Rzeczypospolitej, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace / Szkoła*

- Główna Handlowa, 3, 91–108, [http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/czasopisma/kwartalnik/Documents/\)%C5%8127.pdf](http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/czasopisma/kwartalnik/Documents/)%C5%8127.pdf) [dostęp: 5.11.2018].
- Łuczewski M. (2012). *Odwieczny naród: Polak i katolik w Żmiącej*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Machałek M. (2014). *Przemiany polskiej wsi w latach 1918–1989*, *Klio*, 26 (3)/2013, <http://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/KLIO/article/download/2675/2653> [dostęp: 5.11.2018].
- Marer P., Siwiński W. (red.) (1988). *Creditworthiness and Reform in Poland: Western and Polish Perspectives*. Bloomington: Indiana University Press.
- Matusiak J. (2014). *Sankcje przeciw PRL i ZSRR oraz Rosji*, <http://matusiakj.blogspot.com/2014/12/sankcje-przeciw-prl-i-zsrr-oraz-rosji.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Mentzen S. (2017). *II Rzeczpospolita zakończyła żywot gigantyczną katastrofą państwa i narodu*, <http://wolnosc24.pl/2017/04/06/ii-rzeczpospolita-zakonczyła-zywot-gigantyczna-katastrofa-panstwa-i-narodu-pis-sie-na-niej-wzoruje-dr-mentzen-celnie-o-dobrej-zmianie> [dostęp: 5.11.2018].
- Mielnikau I. (2014). *Kontrabanda w II Rzeczpospolitej*, <https://kresy24.pl/kontrabanda-ii-rzeczpospolitej> [dostęp: 5.11.2018].
- Morawski W. (2018). *Próby reform realnego socjalizmu (gospodarka PRL – 1956–1989)*. Narodowy Instytut Audiowizualny, <http://www.ipsb.nina.gov.pl/a/artukul/proby-reform-realnego-socjalizmu-gospodarka-prl-1956-1989> [dostęp: 5.11.2018].
- Musiak W. (2013). *Modernizacja Polski. Polityki rządowe w latach 1918–2004*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Nowakowska-Hapel A. (2016). *Handel zagraniczny produktów rolno-spożywczych z wyszczególnieniem roślin strączkowych w Polsce*, https://www.pwsz.krosno.pl/gfx/pwszkrosno/pl/defaultopisy/1155/3/1/11._anna_nowakowska-hapel_handel_zagraniczny_produkow_rolno-spozywczych_z_wyszczegolnieniem_roslin_straczkowych_w_polsce.pdf [dostęp: 5.11.2018].
- Nowakowski Z.K. (1964). *Sprzedaż w handlu zagranicznym. Uwagi wstępne o działaniu aparatu handlu zagranicznego*, <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/18765/1/003%20ZYGUMUNT%20KONRAD%20NOWAKOWSKI.pdf> [dostęp: 5.11.2018].
- PAP (2016). *35 lat temu USA wprowadziły sankcje gospodarcze wobec PRL*, <http://dzieje.pl/aktualnosci/35-lat-temu-usa-wprowadzily-sankcje-gospodarcze-wobec-prl> [dostęp: 23.10.2018].
- Polityka gospodarcza II Rzeczypospolitej* (2018). https://pl.wikipedia.org/wiki/Polityka_gospodarcza_II_Rzeczypospolitej [dostęp: 5.11.2018].
- Polska. Gospodarka. Handel zagraniczny* (2018). Encyklopedia PWN, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/Polska-Gospodarka-Handel-zagraniczny;4575030.html> [dostęp: 5.11.2018].
- Port Gdynia – Historia portu* (2014). Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A., <https://www.port.gdynia.pl/pl/port/historia-portu?showall=1&limitstart=> [dostęp: 5.11.2018].
- Port morski Gdynia* (2018). https://pl.wikipedia.org/wiki/Port_morski_Gdynia [dostęp: 5.11.2018].

- Rosja przedłuży embargo na żywność z Unii Europejskiej do końca 2019 r. (2018). Sady-Ogrody, http://www.sadyogrody.pl/handel_i_dystrybucja/106/rosja_przedluzza_embargo_na_zywnosc_z_unii_europejskiej_do_konca_2019_r,14459.html [dostęp: 5.11.2018].
- Rozstaw rosyjski (2018). Wikipedia, https://pl.wikipedia.org/wiki/Rozstaw_rosyjski [dostęp: 5.11.2018].
- Skrzypczyńska J. (2012). *Polska w GATT/WTO*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM.
- Sołtysik M. (2010). Modernistyczna Gdynia – dziedzictwo lat międzywojennych. *Renowacje i Zabytki*, 4 (36).
- Stańko S., Mikuła A. (2014). Tendencje w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi w Polsce w latach 1995–2013. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 101 (1), http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/RNR_2014_T101_z1_s41.pdf [dostęp: 5.11.2018].
- Tomaszewski J. (1958). *Przemysł i handel sacharyną w Polsce w latach 1930–1938*. Zeszyty Naukowe SGPiS, 9.
- Tomaszewski J. (2007). Bojkot towarów niemieckich w Polsce w latach 1933–1935, *Acta Oeconomica Pragensia*, 15 (7), <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=232.pdf> [dostęp: 5.11.2018].
- Trade Stats (2018). World Integrated Trade Solution, <https://wits.worldbank.org> [dostęp: 5.11.2018].
- Urban R. i in. (2008). *Przemysł spożywczy w Polsce – raport*. ING Bank Śląski S.A., https://secure.sitebees.com/file/attachment/863970/70/ing_raport_spozywczy_2008.pdf [dostęp: 5.11.2018].