

Leszek Jerzy Jasiński

ROZWÓJ GOSPODARCZY POLSKI W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W XX W. I JEGO ASPEKTY GLOBALNE

Wprowadzenie

Wiek dwudziesty zapisał się w historii Polski, Europy i całego świata jako czas wyjątkowo burzliwy. Przemiany polityczne, dwie wojny o zasięgu światowym oraz rywalizacja dwóch systemów politycznych uczyniły to stulecie szczególnie niespokojnym. Z kolei przemiany gospodarcze i techniczne przyniosły – nie wszystkim krajom i regionom, ale wielu z nich – postęp niespotykany w wiekach poprzednich.

Po raz pierwszy wyraźna większość społeczeństw zaczęła zaspokajać swe potrzeby materialne, korzystając z licznych możliwości, jakie oferowała w danym czasie gospodarka i technika. Wcześniej dobrodziejstwa aktualnego stanu zaawansowania cywilizacyjnego były dostępne wyłącznie mniejszości. Dobrobyt, który jest pojęciem zmiennym i przybiera odmienną postać w różnych okresach historycznych, stał się możliwy dla wielu ludzi, a nie tylko dla nielicznych, jak było dawniej. Dlatego uważamy, że rozpatrywany w książce okres był wiekiem poszerzającego się dobrobytu.

W ten, jak się okazało, ciekawy okres Polska weszła jako kraj podzielony przez trzech zaborców. Odbudowane po I wojnie światowej państwo i jego gospodarka narodowa zanotowały niemało sukcesów, chociaż – na tle swych sąsiadów, których polityka pod koniec lat trzydziestych przybrała postać agresywną – wypadły one relatywnie słabo. Społeczeństwo polskie było w większości dalekie od stanu zamożności. II wojna światowa przyniosła zniszczenia, po jej zakończeniu doszło do zmiany ustroju gospodarczego i politycznego. Skutkiem tego był wzrost gospodarczy, w znacznym stopniu ekstensywny, który po kilku dziesięcioleciach zaczął tracić wcześniejszą dynamikę. Koniec stulecia przyniósł kolejną zmianę ustroju i umiejscowienia kraju na politycznej mapie świata. Dwudziesty wiek był dla Polski czasem niespokojnym, bardzo trudnym,

ale wzięwszy pod uwagę wszystko razem, przyniósł jej rozwój. W niniejszej pracy analizujemy sytuację gospodarczą kraju, a najbardziej wnikliwie jego relacje z zagranicą, w XX w. Rozpatrujemy kolejne podokresy historyczne, a o ich podziale decydują głównie wydarzenia polityczne, które przekładały się na bieg spraw gospodarczych. Na początku kilka uwag ogólnych o sposobach włączania się kraju w gospodarkę światową i międzynarodowy podział pracy. Ta niedługa prezentacja ma stanowić punkt odniesienia dla rozważań o sytuacji gospodarczej Polski w XX w., zwłaszcza w kwestii relacji międzynarodowych.

1. Kraj w gospodarce światowej

Jednym z modeli polityki gospodarczej państwa jest autarkia, czyli samowystarczalność gospodarcza kraju. Jest ona jednak programem nierealnym, niemożliwym do zrealizowania. Dlatego właściwie postawiony problem brzmi: w jaki sposób, a nie czy w ogóle, dany kraj powinien korzystnie włączyć się w międzynarodowy podział pracy? Jak ma zostać ukształtowana struktura jego eksportu i importu oraz transgraniczne relacje kapitałowe? Jak musi zadbać o swój bilans płatniczy¹?

Powodów, dla których każde państwo rozwija stosunki gospodarcze z zagranicą, jest wiele. Różna jest dostępność zasobów naturalnych, ziemi, pracy, kapitału i technologii, występują różnice klimatyczne. Wytwarzanie towarów na rynek wewnętrzny i na eksport pozwala uzyskać korzyści dodatkowe, dzięki większej skali produkcji i niższym kosztom jednostkowym. Wymiana z zagranicą poprawia ofertę towarową na rynku krajowym. O wysokiej jakości i atrakcyjności cenowej produktów z danego państwa świadczy ich zdolność penetracji rynków zagranicznych i sprostania konkurencji międzynarodowej. Ponadgraniczny przepływ kapitału ułatwia rozbudowę aparatu wytwórczego tam, gdzie stosunkowo małe są oszczędności lokalne. Sprzyja też poprawie zarządzania i daje dostęp do nowoczesnej technologii, wzmacniając konkurencyjność rodzimej produkcji.

¹ Doskonałym narzędziem do przedstawienia kontaktów gospodarczych kraju z zagranicą może być tzw. bilans płatniczy, czyli zagregowany opis wszystkich transakcji zawartych z podmiotami zagranicznymi przez podmioty gospodarcze w Polsce lub, gdy własnego państwa nie było, na ziemiach polskich. Bilans składa się z dwóch głównych części: bilansu obrotów bieżących oraz bilansu obrotów finansowych i kapitałowych. Do pierwszej części należą handel zagraniczny dobrami i usługami, transgraniczny ruch zysków z kapitału oraz płatności o charakterze transferowym, do drugiej grupy przede wszystkim bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe i kredyty bankowe.

Od czego zależy postać światowej wymiany handlowej? Kto i co wytwarza samodzielnie, co importuje lub wytwarza na eksport? Co i kto wytycza kierunki specjalizacji w skali globalnej? Odpowiedzi na te pytania dostarcza *teoria korzyści komparatywnych*. Nim przejdziemy do wywodu historycznego wpierw oddamy głos „królowej nauk” i wspomnianą teorię przedstawimy w formie zmatematyzowanej, opatrując stosownym komentarzem opisowym.

Występuje I towarów, J czynników wytwórczych oraz K krajów. Niech x_{ik} oznacza produkcję towaru i w kraju k , b_{jk} zasób czynnika j w kraju k , $i = 1, \dots, I$, $j = 1, \dots, J$, $k = 1, \dots, K$. Współczynnik a_{ijk} wyraża nakład czynnika j potrzebny w kraju k do powstania towaru i . Maksymalizujemy światową produkcję towarów, rozwiązując zadanie programowania liniowego postaci

$$\sum_{i=1}^I \sum_{k=1}^K x_{ik} \rightarrow \max \quad (1)$$

przy warunkach

$$\sum_{i=1}^I a_{ijk} x_{ik} \leq b_{jk}, j=1, \dots, J, k=1, \dots, K, \quad (2)$$

$$x_{ik} \geq 0, i=1, \dots, I, k=1, \dots, K. \quad (3)$$

Zmienne x_{ik} wyrażamy w formie pieniężnej, co pozwala na budowę sumy (1). Produkcję towaru i w kraju k mierzymy zapomocą wartości globalnej i dodanej. Drugie ujęcie wydaje się lepsze, suma (1) przedstawia wtedy popyt końcowy, czyli globalny PKB. Gdy parametr b_{jk} wyraża zasoby w ujęciu ilościowym lub wartościowym, odpowiednio do tego należy interpretować współczynniki a_{ijk} .

Rozwiązanie optymalne zadania (1)–(3), którym jest macierz $[x_{ik}]$, wyraża *światową strukturę produkcji towarów*. Z teorii korzyści komparatywnych wynika, że każdy kraj może włączyć się w międzynarodowy podział pracy. Niekoniecznie będzie on satysfakcjonujący, ale nikt nie zostanie wykluczony. Nieujemność parametru b_{jk} , oznaczającego zasób czynnika j w kraju k , zapewnia dla ustalonego k nieujemność przynajmniej jednej ze zmiennych x_{ik} , gdzie $i = 1, \dots, I$. Inaczej jest w przypadku zasobów czynników wytwórczych tworzących pulę wspólną w skali globalnej.

Teoria korzyści komparatywnych ujmuje problem podziału pracy statycznie, a nie dynamicznie, czyli z punktu widzenia zmian w czasie. Jest ona podejściem podażowym, nieuwzględniającym popytu na towary. Warunek (2) wyraża sposoby powstawania produkcji, dlatego można go nazwać równaniem podażowym.

Teraz opiszemy popyt. Niech d_{ik} oznacza popyt na towar i w kraju k , natomiast y_{imn} strumień towaru i przepływający z kraju m do kraju n , $i = 1, \dots, I$; $m, n = 1, \dots, K$. Strumienie handlowe muszą odpowiadać wielkości produkcji, zatem:

$$\sum_{n=1}^K y_{imn} = x_{im}, i = 1, \dots, I, m = 1, \dots, K, \quad (4)$$

$$\sum_{m=1}^K y_{imn} = d_{in}, i = 1, \dots, I, n = 1, \dots, K. \quad (5)$$

Strumienie y_{imn} należy wyrazić wartościowo, podobnie jak produkcję x_{ik} . Zależność (5) ilustruje napływ towaru i do kraju n , jest więc równaniem popytowym. Równanie bilansowe (4) zapewnia zgodność produkcji i handlu zagranicznego. Macierz $[y_{imn}]$ wyraża *światową strukturę wymiany handlowej*, na której podstawie da się odczytać jej struktury: towarową i geograficzną. Mamy więc *strukturę produkcji* macierz $[x_{ik}]$ i *strukturę handlu* macierz $[y_{imn}]$. Zadanie (1)–(5) obrazuje wytwarzanie i wymianę w ujęciu statycznym z uwzględnieniem warunków podażyowych i popytowych.

Zapisy (1)–(5) tworzą model produkcji i handlu przy braku barier handlowych. Alokacja produkcji w poszczególnych krajach i jej wymiana nie napotykają przeszkód. Mamy do czynienia z pełną globalizacją gospodarki światowej: z istnieniem wolnego od ograniczeń rynku dóbr i usług o zasięgu światowym. W praktyce taka sytuacja nie występuje, wymiana wiąże się z utrudnieniami, które wpływają na plany produkcji $[x_{ik}]$ i wymiany $[y_{imn}]$. Uwzględnimy to w modelu. Strumienie handlowe napotykać ograniczenia nie tylko po stronie popytu (5) i zdolności produkcyjnych (4), dodatkowo mamy

$$y_{imn} \in E_{imn}, \quad (6)$$

gdzie E_{imn} wyraża dopuszczalne rozmiary handlu towarem i między krajem m a krajem n wynikające z barier handlowych. Zbiór E_{imn} jest najczęściej przedziałem. Obok innych regulacji ograniczenia te należą do architektury gospodarki światowej.

Rozłożone w czasie zmiany w gospodarce światowej można potraktować jako zastępowanie jednego układu (1)–(5) i (1)–(6) przez nowy układ o odmiennych parametrach a_{ijk} , b_{jk} , d_{ik} i E_{imn} . Transformacja gospodarki może także polegać na zmianie liczby towarów I , zasobów J lub krajów K . Zadanie programowania liniowego z nowymi parametrami charakteryzuje inna maksymalna wartość funkcji celu (1) lub (7), niekoniecznie wyższa od poprzedniej.

Transformacja gospodarki nie musi powiększyć globalnego PKB, tym bardziej PKB pojedynczych krajów lub ich ugrupowań. Pojawienie się nowych wielkości d_{ik} jest w stanie wywołać nawet recesyjny efekt zmiany struktury popytu, kiedy przesunięciom w obszarze popytu nie będą towarzyszyć podobne zmiany po stronie produkcji.

W danym czasie występują powszechnie przyjęte rozwiązania regulujące handel międzynarodowy i system walutowy. Można je nazwać *architekturą gospodarki światowej*. Ich pochodną są ograniczenia (6), które dołączone do zadania programowania liniowego (1)–(5) skutkują zmianą rozwiązania optymalnego. Pojawia się nowa struktura produkcji, czyli macierz $[x_{ik}^*]$, oraz nowa struktura wymiany, macierz $[y_{imn}^*]$.

O postaci architektury gospodarki światowej decyduje również to, że część handlu międzynarodowego oraz inwestycji zagranicznych nie jest prowadzona wyłącznie na zasadach czysto komercyjnych. Obok celów zarobkowych stawia się cele polityczne. Nawijając do koncepcji linii w zarządzaniu powiemy, że istnieją handel i inwestycje czysto komercyjne oraz „seledynowe”, kiedy komercję łączy się z polityką. W drugim przypadku dąży się równocześnie do zysków i sytuacji pozwalających urzeczywistniać cele pozaekonomiczne. Na dłuższą metę „seledynowy” handel i inwestycje tworzą utrudnienia dla wymiany międzynarodowej i tym samym jako bariery dopełniają architekturę gospodarki światowej.

Kto w praktyce rozwiązuje zadania programowania liniowego określające międzynarodowy podział pracy? Rozwiązanie zadania (1)–(3), które można uzupełnić o dodatkowe warunki ograniczające, leży zasadniczo w zasięgu możliwości matematyki od ponad połowy wieku. Jednak byłoby to przedsięwzięcie złożone od strony numerycznej. Trudność polega na ustaleniu wartości wszystkich parametrów oraz na gigantycznych rozmiarach zadania. W praktyce rozwiązania zgodnego z zasadą korzyści komparatywnych, w wersji oryginalnej i uogólnionej, dostarcza tzw. niewidzialna ręka rynku. Mówiąc inaczej, praktyczne rozwiązania sformułowanego zadania przybierają postać wielu działań podmiotów gospodarczych, działających samodzielnie, ale wzajemnie od siebie uzależnionych.

Macierz $[y_{imn}^*]$ wyraża *światową strukturę wymiany handlowej*, na której podstawie da się odczytać jej *strukturę towarową* i *geograficzną*. Mamy więc *strukturę produkcji* macierz $[x_{ik}^*]$ i *strukturę handlu* macierz $[y_{imn}^*]$. Zadanie (1)–(5) obrazuje wytwarzanie i wymianę w skali całego świata w ujęciu statycznym z uwzględnieniem warunków podażyowych i popytowych. Do tego celu użyto macierzy dwu- lub trójwskaźnikowych. Na ich podstawie można odczytać wielkości odnoszące się do pojedynczego kraju. Opatrzmy go numerem k^* . Struktura produkcji tego kraju będzie wektorem (macierzą jednowskaźnikową)

postaci $[x_{ik^*}]$, natomiast struktura handlu sprowadzi się do zestawu par wektorów $[y_{k^*,1}, \dots, y_{k^*,K}]$, $[y_{1,k^*}, \dots, y_{K,k^*}]$, wyróżnionych dla kolejnych towarów $i = 1, \dots, I$. Odpowiadające poszczególnym krajom struktury produkcji i handlu są określone przez strukturę o zasięgu globalnym.

Pomińmy teraz notację matematyczną. Stwierdzamy, że międzynarodowy podział pracy, wyrażający się istnieniem odpowiedniego programu produkcji poszczególnych dóbr fizycznych i usług oraz programu handlu tymi towarami, jest określony przez zasadę korzyści komparatywnych. Poszczególne kraje będą wytwarzać niekoniecznie to, czego są w stanie dostarczać najtaniej, ale relatywnie (komparatywnie) taniej. Decydują o tym międzynarodowe rozmieszczenie zasobów wytwórczych oraz właściwe różnym krajom współczynniki nakładochłonności. Żaden kraj nie zostanie wyeliminowany z międzynarodowego podziału pracy, co jednak nie oznacza, że znajdzie w nim miejsce zgodne ze swymi oczekiwaniami.

Długookresowy program rozwoju kraju powinien zawierać odpowiedź na pytanie – jak ukształtować trzy tworzące go elementy: wzrost PKB, spójność ekonomiczną i społeczną oraz stosunki z zagranicą? Taki syntetyczny program można opatrzyć skrótem WSZ. Chodzi zatem o odpowiedni dobór czynników wzrostu, o działania przeciwdziałające nadmiernym wewnętrznym różnicom dochodowym i społecznym oraz o budowę relacji z otoczeniem międzynarodowym.

Kraj może zająć różną pozycję w gospodarce całego świata i w gospodarce regionu, do którego należy. Przedstawimy teraz kilka sytuacji o charakterze modelowym. Dany kraj może być dostawcą surowców. Może oferować swoim sąsiadom i partnerom własne zasoby pracy, wysoko kwalifikowane lub pozbawione zaawansowanego przygotowania zawodowego. Może stać się liderem w zakresie transferu nowoczesnych technologii lub dostawcą zaawansowanych technologicznie wyrobów gotowych i usług. Jest w stanie wypracować sobie pozycję solidnego pośrednika handlowego lub organizatora międzynarodowego rynku finansowego. Jego pozycja w gospodarce światowej i w transgranicznym handlu może okazać się na tyle istotna, że będzie znacząco rozstrzygał o stanie koniunktury międzynarodowej. Popyt, jaki będzie zgłaszał, decyduje bowiem o stanie rynków globalnych.

Kraj może również stać się znaczącym dostawcą lub odbiorcą pojedynczego towaru, co umożliwia mu wpływ na silną pozycję na rynku określonego produktu lub usługi. Najczęściej państwo w systemie globalnym, zgodnie z teorią korzyści komparatywnych, staje się dostawcą dóbr i usług, które wytwarza niekoniecznie najtaniej, ale tylko względnie tanio. Podobna zasada rządzi importem. Najczęściej w takiej sytuacji kraj zdobywa dla siebie pozycję jednego z wielu dostawców lub odbiorców na rynku międzynarodowym. Zwłaszcza w takiej sytuacji nabiera znaczenia konkurencyjność jego towarów, która przekłada się na ogólną zdolność do rywalizacji ekonomicznej danego kraju lub regionu.

Pytanie o międzynarodową pozycję państwa jest w dużej mierze pytaniem o konkurencyjność jego gospodarki. Polega ona na zdolności utrzymania, a nawet poszerzenia udziału rozpatrywanego kraju na rynkach globalnych. W dużym skrócie można powiedzieć, że istniejące możliwości zawierają się w regule budowy konkurencyjności TEN. Skrót powstał z pierwszych liter słów oznaczających alternatywne determinanty rozwoju systemu gospodarczego. Są nimi: *taniłość* zasobów wytwórczych (pracy, surowców, energii), *efektywność* organizacyjna (umiejętne wdrażanie technologii, dobre zarządzanie, wysoka kultura ekonomiczna) i *niepowtarzalność* czynników rozwoju (nowe produkty i technologie, niedostępne gdzie indziej kwalifikacje pracowników i umiejętności menedżerskie, rzadkie surowce). Rozwój systemu w konkurencyjnej gospodarce globalnej zapewnia więc dysponowanie tańszymi niż gdzie indziej zasobami, większą efektywnością produkcji lub posiadaniem unikalnych zasobów.

W kształtowaniu stosunków gospodarczych danego kraju z zagranicą istotną rolę ma do odegrania państwo. Z tego punktu widzenia niewskazane są dwa działania: nieobecność państwa na tym polu oraz jego wszechobecność, czyli bezpośrednie kierowanie przez rząd całością zachodzących zdarzeń. Państwo powinno zbudować ramy, które swą aktywnością wypełnią samodzielne podmioty gospodarcze. W szczególności powinno ono określać zasady dostępności do rynku krajowego, czyli tworzyć politykę handlową, ustalać warunki finansowe prowadzenia wymiany z zagranicą, w tym śledzić poziom kursu walutowego i w razie potrzeby oddziaływać na rynek walutowy, dbać o sytuację w bilansie płatniczym, w tym promować eksport, oraz podejmować starania na rzecz międzynarodowej konkurencyjności kraju. Zadaniem rządu jest także wypracowywanie form bieżącej obecności w międzynarodowych strukturach integracyjnych, jeżeli dane państwu o nich należy, oraz w organizacjach gospodarczych o zasięgu globalnym.

Międzynarodowa pozycja kraju nie powinna być wyłącznym przedmiotem działań rządu. Konkurencyjność kraju i jego towarów na rynkach międzynarodowych, doskonalenie polityki handlowej, aktywność w blokach integracyjnych, wpływ na przebieg procesów globalizacji, to wszystko powinno znajdować się w obszarze zainteresowania przedsiębiorstw i innych podmiotów niezależnych od rządu i działających na rynku.

W każdej gospodarce jest wiele sektorów towarowych. Warto jest wiedzieć, jakie komponenty i o jakim przeznaczeniu składają się na dany system. Można je podzielić na wiodące i dopełniające. O takim podziale decyduje to, kto jest odbiorcą dostarczanych przez nich dóbr fizycznych, usług i aktywów. W pierwszym wypadku odbiorcy znajdują się wewnątrz i na zewnątrz systemu, w drugim jedynie wewnątrz niego. Bez sektorów wiodących, żaden system nie jest

w stanie funkcjonować, autarkia nie jest możliwa do zrealizowania. Nie oznacza to jednak, że sektory dopełniające są mało istotne.

Przedstawiony w skrócie aparat pojęciowy, porządkujący tematykę składającą się na ekonomię międzynarodową, okaże się pomocny w analizie polskich doświadczeń w kształtowaniu się stosunków gospodarczych z zagranicą. Rozciągają się one na dziesięć i pół wieku. Dla nas najważniejsze są wydarzenia, jakie nastąpiły w XX w. Zanim jednak je opiszemy, przybliżymy ich tło poprzez prezentację wcześniejszych okresów historii Polski. Doświadczenie historyczne ma zawsze istotny wpływ na bieg spraw gospodarczych kraju w rozpatrywanym okresie. Omówimy kwestie rozwoju ekonomicznego i cywilizacyjnego ze szczególnym uwzględnieniem relacji międzynarodowych.

2. Ponad tysiąc lat dziejów gospodarczych Polski

Na najstarsze ślady obecności na ziemiach polskich *homo erectus* natrafiono w Kończycach Wielkich koło Cieszyna, datowano je na 800 tysięcy lat przed Chrystusem. Około 4. tysięcy lat przed naszą erą na obszarze obecnej Polski ówczesni mieszkańcy tych ziem prowadzili osiadły tryb życia. Ludność zaliczana do kultury łużyckiej, znana głównie z osady w Biskupinie, zajmowała się uprawą ziemi i hodowlą zwierząt, znała odlewnictwo. W okresie kultury przeworskiej, w II i III w. p.n.e., na Równinie Łowicko-Błońskiej istniał jeden z najważniejszych w Europie ośrodków metalurgii.

Ptolemeusz Klaudiusz, uczony aleksandryjski z II w. po Chrystusie, umieścił na swojej mapie Ziemi miejscowość Kalisia, identyfikowaną z Kaliszem. Nie ma jednak pewności co do tego, że lokalizacja była trafna, być może Ptolemeusz miał na myśli obecny Trenčyn na Słowacji. Uważa się, że Kalisia znajdowała się na szlaku bursztynowym, łączącym Adriatyk z Bałtykiem.

W VI w. po Chrystusie w rejonie Wisły i Odry osiedli Słowianie. Do uprawy roli wykorzystywali metody wypaleniskowe, rośliność siano na pogorzelisku. Plemiona mieszkające w Wielkopolsce nie wypalały lasów i to one dały początek państwu Piastów. Przy wypalaniu trzeba było dla utrzymania rodziny dysponować dużym obszarem ziemi, zmuszało to gospodarstwa domowe do izolacji, utrudniało tworzenie się państwa. Polanie prowadzili orkę sprzężającą na polach powstałych po wycince lasów. Być może dało to nazwę przyszłemu państwu, jest wysoce prawdopodobne, że pochodzi ona od słowa *pole*.

Słowianie stosunkowo późno, później niż Germanie, włączyli się w krąg cywilizacji europejskiej, przez wiele wieków tożsamej z cywilizacją śródziemnomorską. Jej filarami były chrześcijaństwo, grecka kultura i nauka oraz rzymskie prawo. Wśród nich jednak mało było rozwiązań gospodarczych.

Odkrycia archeologiczne wskazują na obecność u początków państwa polskiego, na Pomorzu, w Wielkopolsce i na Mazowszu przybyszów ze Skandynawii. W tym czasie Normanowie byli u szczytu swej ekspansji, przemierzając kontynent europejski wzdłuż i wszerz. Z dużym prawdopodobieństwem można uznać, że w drużynie wojskowej Mieszka I, w tej, która stanowiła podstawę jego władzy w tworzącym się państwie, byli liczni Normanowie.

Powstające państwo włączało się do gospodarki światowej wolno, jednak skala jego siły handlowej systematycznie rosła. W XI w. zyskała na znaczeniu produkcja pozarolnicza. Jej wymiana wymagała pieniądza, który bito w mennicach krajowych. Monety wcześniejsze z czasów Mieszka I i Bolesława Chrobrego pełniły prawdopodobnie funkcje numizmatyczne. Emisja własnego pieniądza do obsługi transakcji handlowych rozpoczęła się w drugiej połowie XI w. za Bolesława Śmiałego. Ówczesne miasta pełniły rolę ośrodków handlu, były one nieduże w porównaniu do głównych miast krajów sąsiednich.

W czasach pierwszych Piastów handel ze światem miał niewielkie znaczenie: wywożono futra, bursztyn i niewolników, kupowano najczęściej przedmioty luksusowe na potrzeby rodu panującego. Odbiorcami niewolników były kraje muzułmańskie. Wymianę towarową ułatwiała istnienie polskich monet już w czasach Mieszka I, obok których w obiegu były liczniejsze od nich pieniądze zagraniczne.

Do rozwoju cywilizacyjnego, czyli także gospodarczego kraju, a zwłaszcza rolnictwa, przyczyniały się zakony. Ich członkami – obok Polaków – byli liczni przybysze z zachodniej części Europy. Najwcześniej na ziemiach polskich rozpoczęli działalność benedyktyni, a od połowy XII w. podjęli pracę cystersi i norbertanie.

W czasach Kazimierza Odnowiciela wojownicy księcia przestali stanowić, jak to było za pierwszych Piastów, wyodrębnioną i pozostającą na jego utrzymaniu drużynę, co było rozwiązaniem bardzo kosztownym. Wojownicy zaczęli otrzymywać na własność ziemię, mając do wypełnienia obowiązek służby wojskowej. W ten sposób zaczął się tworzyć stan rycerski, który z czasem przekształcił się w szlachtę.

Rozbicie dzielnicowe nie zahamowało rozwoju ziem polskich. W XIII w. plony zbóż były na tyle duże, że powstały warunki dla dalszego rozwoju hodowli zwierząt. Upowszechniło się tkactwo, podjęto eksploatację złóż soli pod Krakowem, cegielnie i wapienniki dostarczały materiałów do budowy domów. Rozwinął się handel zagraniczny: Polska dostarczała surowców państwu krzyżackiemu, Czechom oraz odbiorcom w Europie Zachodniej i nad Morzem Czarnym.

W XIII w. wystąpił masowy proces osadnictwa na ziemiach polskich ludności niemieckiej, w mniejszym stopniu także flamandzkiej i walońskiej.

Wcześniej, w XII w., osiedlali się w Polsce niemieccy duchowni, rycerze i kupcy, od XIII w. przybywali liczni osadnicy miejscy i wiejscy. Książęta polscy sprzyjali sprowadzaniu specjalistów szukających na ziemiach polskich lepszego życia. Kolonizacja na prawie niemieckim bywa nazywana drugim, po zaprowadzeniu chrześcijaństwa, wejściem Polski do Europy.

Pierwszym etapem *Ostsiedlung* (osadnictwa na wschodzie) stał się Śląsk za rządów Henryka Brodatego. Do rozszerzenia się skali tego procesu, obejmującego również ziemie poza Polską, przyczyniło się powstanie państwa krzyżackiego. Migracja ludności wynikała z istnienia nadmiaru potencjału demograficznego wśród ludności niemieckiej oraz ze słabego zaludnienia i niepełnego wykorzystania gospodarczego – jak na ówczesne warunki – ziem Polski podzielonej na dzielnice. Przybysze z Zachodu szukali tutaj ziemi, lokalni władcy nowych poddanych. Nowo przybyli walczyli przyczynili się do rozwoju gospodarki miejskiej i rolnictwa, niejednokrotnie stanowiąc w niektórych częściach kraju większość ludności, szczególnie w miastach. Przynosili nowe umiejętności techniczne, rozwiązania urbanistyczne i doświadczenia handlowe, co spowodowało proces gruntownej modernizacji Polski. Szacuje się, że w XIII w. Niemcy stanowili około 10% ludności ówczesnej Polski. Magdeburskie prawo organizacji miast, które występowało w kilku odmianach, było wykorzystane na obszarze sięgającym na wschodzie po Wilno, Grodno, Nowogródek, Brześć nad Bugiem i Lwów. Miasta nadmorskie: Gdańsk i Elbląg, zbudowały swój model organizacyjny na wzór Lubeki. Prawa magdeburskiego nie należy jednak utożsamiać z napływem ludności z zachodu, w ten sposób organizowano także miasta zamieszkałe jedynie przez Polaków.

Osadnictwo niemieckie występowało również, chociaż z mniejszym nasileniem, w następnych stuleciach, szczególnie za panowania Kazimierza Wielkiego. Rządy tego monarchy i przyłączenie przez niego do Polski Rusi Halickiej oznaczały pojawienie się wśród mieszkańców Królestwa Polskiego dużej grupy Rusinów. Wiek XVI, określany w dziejach polskiej kultury jako złoty, był czasem polonizacji Niemców, poddanych króla polskiego.

Ważny dla handlu europejskiego szlak prowadzący z północy od Karpat do krajów Lewantu przecinali okresowo Tatarzy, a potem niemal zupełnie przerwali Turcy osmańscy po zdobyciu Konstantynopola. Osłabienie handlu lewantyńskiego częściowo tłumaczy zahamowanie rozwoju miast w południowej Polsce i zwiększenie się rolniczego charakteru gospodarki całego kraju.

Kazimierz Wielki przeszedł do historii jako władca zasłużony dla gospodarki. Uporządkował system monetarny i prawny, dokonał lokacji wielu miast, rozszerzył obszar ziemi użytkowanej na cele rolnicze, zwiększył dochody skarbowe. Ich poziom po uwzględnieniu siły nabywczej przewyższał środki, jakimi dysponowali Jagiellonowie. Rządy Kazimierza Wielkiego zapoczątkowały polską bankowość.

Wprowadzenie regulacji prawnych i ustabilizowanie sytuacji kraju przyczyniły się do ukształtowania się monarchii stanowej: formy rządów, w której pozycja władcy została ograniczona na rzecz stanów, zwłaszcza rycerstwa, duchowieństwa i – w mniejszym stopniu – mieszczaństwa. Za Kazimierza Wielkiego i Karola IV Polska i Czechy umocniły się gospodarczo i zmniejszyły dystans dzielący je od sąsiadów.

Panowanie Kazimierza Wielkiego przyniosło intensyfikację wymiany z zagranicą. Partnerami gospodarczymi Polski były w tym czasie Czechy, Węgry, południowe Niemcy i wybrzeże Morza Czarnego. Przez Polskę prowadziły dwa szlaki handlowe o znaczeniu międzynarodowym, oba kończące się w Gdańsku: z Węgier przez Kraków i Piotrków oraz ze Lwowa przez Lublin i Toruń.

Eksportowano drewno, воск, zboże, woły, ołów i bursztyn, zaś importowano sukna, korzenie i jedwabie. W XV w. najważniejszym produktem eksportowym stało się drewno pochodzące z ziem Wielkiego Księstwa Litewskiego, Mazowsza i Prus. Rozwój żeglugi na zachodzie Europy dokonał się w dużej mierze dzięki zakupom drewna na budowę statków we wschodniej części kontynentu. W drugiej połowie XV w. pozycję dominującą w eksporcie zdobyło sobie zboże. Obok handlu istotną rolę w stosunkach z zagranicą odgrywał tranzyt, który nasilił się po przyłączeniu do Korony Rusi Halickiej i po unii z Litwą.

Gdańsk, Elbląg, Toruń, Kraków i Wrocław należały do powstałej w XII w. Hanzy. Opanowanie przez nią handlu na Bałtyku i Morzu Północnym ułatwiło posiadanie niemałej floty wojennej. Pozycja monopolisty w handlu w tej części Europy stała się źródłem wysokich zysków tworzących ją miast. Na spadek znaczenia Hanzy wpłynęły przemiany gospodarcze w drugiej połowie XV w., kiedy poszczególne państwa regionu zaczęły tworzyć własną flotę i likwidować hanzeatyczne faktorie handlowe.

Przyjrzymy się sytuacji ekonomicznej sąsiadów Polski, zwłaszcza tych, z którymi doszło do poważnych konfliktów. Podstawą gospodarki państwa krzyżackiego były folwarki, lasy, stawy rybne, cegielnie, młyny, huty szkła. Dochody tworzyły zyski, podatki, czynsze, dziesięcina, darowizny oraz wpływy z eksportu zboża, drewna i bursztynu. Zakon osiągnął szczyt potęgi ekonomicznej w latach 1351–1382, za rządów wielkiego mistrza Winricha von Kniprode. Uzyskał on wtedy zgodę papieża na utworzenie w Chełmnie uniwersytetu, której nie wykorzystał pochłonięty wojną z Litwą.

W XIV w. państwo zakonne jako jedyne w Europie było wolne od kłopotów finansowych i długów. Zawarty po bitwie pod Grunwaldem pokój toruński z 1411 r. przewidywał wypłatę przez Krzyżaków odszkodowania i wykup jeńców. Zachwiało to finansami zakonu i uruchomiło proces stopniowego słabnięcia jego gospodarki, a z czasem także siły politycznej. Szybko ujawniła się rozbieżność interesów między zakonem, skłonny do nadmiernego fiskalizmu,

a miastami Pomorza, zainteresowanymi przeznaczaniem środków na własny rozwój. 40% sumy, jaką otrzymał Władysław Jagiełło od Krzyżaków, pożyczył Zygmuntovi Luksemburczykowi pod zastaw miast spiskich.

Z końcem XV w. skończyła się ekspansja demograficzna Polski i Litwy, co przyczyniło się do słabnięcia ich pozycji wobec Wielkiego Księstwa Moskiewskiego. Iwan III Srogi – jego władca w latach 1462–1505 – podjął program jednoczenia ziem ruskich: wchłoniął Republikę Nowogrodzką wyróżniającą się specyficzną formą demokracji. Realizacja takiego programu prowadziła do stopniowego osłabienia pozycji Polski w Europie Środkowej i Wschodniej na rzecz wschodniego sąsiada. W 1480 r. Iwan Srogi odmówił płacenia haraczu Złotej Ordzie. Tatarzy byli na tyle słabi, że nie zareagowali zbrojnie. Polityczny rywal Wielkiego Księstwa Litewskiego rósł w siłę.

Od końca XV w. rolnictwo europejskie zaczęło rozwijać się w dwóch odmiennych kierunkach: na Zachodzie w stronę gospodarki kapitalistycznej (farmerskiej), opartej na pracy najemnej, na Wschodzie powracały feudalizm, wtórne poddaństwo chłopów i pańszczyzna. Dualizm agrarny podzielił Europę wzdłuż Łaby, tworząc na całe stulecia odmienne warunki rozwoju gospodarczego. Na Zachodzie przemiany w rolnictwie stały się podstawą dla powstawania wczesnych form produkcji przemysłowej i rozwoju gospodarczego, którego siłą sprawczą był wzrost wydajności pracy. Na Wschodzie produkcja pozarolnicza była niewielka, a sprawą zasadniczą stało się ograniczanie kosztów pracy w rolnictwie w warunkach braku zachęty dla zwiększania jej wydajności. W konsekwencji Wschód stał się dla Zachodu dostawcą produktów nieprzetworzonych, samemu nabywając produkty przetworzone. Jednak z powodu małej chłonności rynku na Wschodzie producenci zachodni nie byli w stanie znacząco rozwinąć swojego eksportu w tym kierunku, dlatego znaczenie Wschodu dla tej gospodarki okazało się nieduże.

Od XII do XV w. rozwój gospodarczy Polski umożliwiły przemiany instytucjonalne, polegające na adaptacji rozwiązań wypracowanych na Zachodzie, oraz powiększająca się liczba ludności. Dominowało rolnictwo, miasta rozwijały się powoli, stan mieszczański był nieliczny i politycznie słaby. W pierwszej połowie XV w. Polska bogaciła się na sprzedaży drewna. Od połowy XV do połowy XVII w., przez dwieście lat, cieszyła się pozycją ważnego dostawcy zboża, a w XVI w. była wręcz jego głównym eksporterem w Europie. Większość krajowej produkcji zbóż znajdowała nabywców w kraju, w rozwijających się miastach. Importowano artykuły przetworzone. W wielonarodowym państwie Jagiellonów Korona specjalizowała się w produkcji zboża, Litwa drewna, Ukraina bydła (które nie wymagało do transportu szlaków drogowych i wodnych). Gdańsk koncentrował się na eksporcie zboża, Elbląg na imporcie sukna. W XVI w. relacje cen produktów rolnych i nierolniczych kształtowały się korzystnie dla tych pierwszych. Bilans handlowy Rzeczypospolitej był dodatni, czego szlachta nie wykorzystywała, mało inwestując w gospodarstwa rolne.

Czasy Zygmunta Starego, Zygmunta Augusta i Stefana Batorego nazwano złotym wiekiem w historii Polski. Był to okres pomyślny także dla życia gospodarczego. W 1500 r. połączone unią personalną Królestwo Polskie i Wielkie Księstwo Litewskie stanowiły największy obszar państwowy w Europie, prawie dwa razy większy od Francji. Jagiellonowie rządili niemal jedną trzecią kontynentu: w Polsce, na Litwie (obejmującej swymi granicami dużą część ziem ruskich), w Czechach i na Węgrzech. Była to potęga terytorialna, mniej polityczna, a jeszcze mniej ekonomiczna. W sensie gospodarczym nie był to obszar zintegrowany. Za panowania Zygmunta Starego dochody skarbowe sięgnęły połowy ich poziomu z czasów Kazimierza Wielkiego, a podczas panowania Zygmunta Augusta (1548–1572) – 70%. Stefan Batory (1575–1586), wspierany przez najbliższego współpracownika Jana Zamoyskiego, zapisał się w historii jako skuteczny administrator finansowy. Za jego panowania dochody skarbowe wzrosły o 20% w porównaniu do czasów Kazimierza Wielkiego.

Złoty wiek przyniósł dążenie średniej szlachty do reformy sądownictwa, skarbowości i zwrotu bezprawnie użytkowanych przez magnatów dóbr królewskich. Ruch egzekucyjny domagał się rozdzielenia dochodów króla od dochodów państwa oraz zniesienia ceł i podatków wewnętrznych. Nastąpił podział na skarb koronny i skarb publiczny. Ruch ten należy zaliczyć do ważnych w historii Polski działań dużych grup ludności na rzecz zreformowania kraju i przyspieszenia jego rozwoju.

Dawna Polska była państwem wielonarodowym. Rzeczpospolitą Obojga Narodów, wbrew jej potocznej nazwie, zamieszkiwało kilka, a nie dwa narody, przy czym ani Korona, ani Wielkie Księstwo Litewskie nie były jednolite narodowo. W drugiej połowie XVI w. tereny zamieszkałe w Koronie w sposób zwarty przez Polaków stanowiły około 20% obszaru całej Rzeczpospolitej, na Polaków przypadało około 40% ogółu ludności powstałego na mocy unii lubelskiej związku dwóch państw. W Koronie obok Polaków mieszkali liczni Niemcy, głównie w Prusach Królewskich i w Gdańsku, oraz ludność ruska na wschód od Bugu i Sanu. Mieszkańcami miast byli również Włosi, Szkoci i Ormianie. Ci ostatni rozwinęli handel między miastami Polski a Mołdawią, Wołoszczyzną, Turcją i Persją. Przybrał on postać bardziej importu niż eksportu. Dzięki Ormianom, a w mniejszym stopniu Tatarom, napływały na ziemie polskie surowce włókiennicze, tekstylia, ozdoby, korzenie i uzbrojenie. Import tych towarów przyczynił się do orientalizacji kultury polskiej doby sarmatyzmu.

Na Żuławach i w Dolinie Dolnej Wisły osiedlili się menonici, dysydenci religijni z Holandii. Ich umiejętności i wytrwała praca doprowadziły do melioracji ziem do tej pory niewykorzystywanych rolniczo. W Wielkim Księstwie obok Litwinów żyli liczni Białorusini, a także Tatarzy oraz, głównie w Inflantach, Niemcy i Łotysze. Około 5% ludności Rzeczpospolitej stanowili Żydzi.

Ich aktywność w handlu i finansach stosunkowo rzadko wykraczała poza granice kraju. W czasach pierwszych Piastów Żydzi pośredniczyli w handlu międzynarodowym, także przechodzącym przez ziemie słowiańskie; w późnym średniowieczu gmina lwowska była silnie zaangażowana w handel lewantyński.

Narody tworzące Rzeczpospolitą ulegały w niemałej części polonizacji, dobrowolnie przyjmując za swój język polski. Na Mazowszu pierwszy etap polonizacji miał miejsce do końca XVI w., drugi etap, w największym stopniu w Warszawie, po potopie szwedzkim. Paradoksem historii była polonizacja mieszkających na ziemiach polskich Niemców w XIX w., kiedy nie istniało państwo polskie.

Obecność tak licznych przedstawicieli wielu narodów nie wpływała istotnie na poszerzenie kontaktów gospodarczych kraju ze światem, w szczególności z państwami ościennymi.

Początki polskiej marynarki wojennej sięgają Kazimierza Jagiellończyka i wojny trzynastoletniej. Rozwinął ją Zygmunt August w okresie rywalizacji Rzeczpospolitej i Moskwy o Inflanty. Uzyskanie przez Iwana Groźnego dostępu do Bałtyku w Narwie, na obszarze dzisiejszej Estonii, i przekształcenie Inflant w polskie lenno oznaczało wojnę. Moskiewska żegluga na Bałtyku była zwalczana przez kaprów, korsarzy w służbie polskiego króla, używających polskiej bandery. Własnych kaprów miało też miasto Gdańsk.

W XVI w. Polska rozwinęła eksport zboża. W następnym stuleciu nie przynosił on korzyści tak dużych jak wcześniej: zmalały ceny. Na początku XVII w., mimo spadku produktywności, eksport zboża osiągnął największe rozmiary. Pozwolił na to wzrost areалу ziemi uprawnej, nasiliły się obciążenia ludności wiejskiej: pańszczyzna i świadczenia w naturze. Nie wywoływało to częstych reakcji obronnych, najbardziej niezadowoleni ze swego losu uciekali na Ukrainę.

Słabła wymiana handlowa między miastami a wsią, ta druga stawała się samowystarczalna. Lepiej radziły sobie duże miasta. W jurydykach magnackich rozwijało się rzemiosło dworskie. Początek XVII w. przyniósł spadek wartości pieniądza srebrnego, co było zjawiskiem ogólnoeuropejskim.

Pogorszenie się ogólnej sytuacji gospodarczej umocniło pozycję magnaterii kosztem średniej szlachty i mieszczaństwa. Po unii lubelskiej z 1569 r. rozpoczęła się polaryzacja społeczeństwa wyraźnie widoczna za panowania Zygmunta III Wazy (1587–1632). Kontrolę nad Rzeczpospolitą, przy utrzymaniu pozorów demokracji szlacheckiej, przejęły wielkie rody magnackie. Król stał się elementem systemu władzy i musiał szukać poparcia królewiał. Za symboliczny początek okresu dominacji magnaterii uważa się bunt szlachty przeciwko królowi – rokosz Zebrzydowskiego z lat 1606–1607. Kiedy w XVIII w. Rzeczpospolita znalazła się w obszarze wpływów mocarstw ościennych, głównie Rosji, wielkim rodem pozostało zabieganie o życliwość monarchy w kraju sąsiadującym z Polską. Sztafaż w postaci demokracji szlacheckiej ciągle istniał.

Jednak szlachta, a później dominująca magnateria, były przekonane, że sytuacja jest dobra, a istniejący stan rzeczy należy zachować. Iluzja trwałej pomyślności tworzyła zapórę dla innowacyjności, a słabnięcie dotychczasowych czynników wzrostu zachęcało do wyzysku biedniejszych warstw społeczeństwa. Monokulturowa gospodarka I Rzeczypospolitej zamykała się w trójkącie: produkcja, eksport, konsumpcja. Zabrakło „wierzchołka” w postaci oszczędności, za którymi pojawiłyby się inwestycje, rozwój rzemiosła i wczesnych form przemysłu. Po zakończeniu wojen z połowy XVII w. gospodarkę polską charakteryzował powolny rozwój, widoczne były oznaki zastoju.

Już pod koniec pierwszej połowy XVII w. w polskim rolnictwie dał się odczuć pewien, początkowo powolny regres. W 1651 r. z Gdańska wywieziono ilość zboża o 60% mniejszą niż w 1615 r., w 1653 r. o trzy czwarte mniejszą i na tym obniżonym poziomie eksport pozostał do końca stulecia. Na zachodzie Europy mała popyt na zboże z importu z powodu wzrostu produkcji własnej. Spadały ceny, pojawiła się konkurencja w postaci dostaw rosyjskich. Już na początku XVII w. port gdański notował mniejsze obroty niż hamburski.

Regres w handlu przyspieszyły zniszczenia spowodowane wojnami kozackimi, moskiewskimi i szwedzkimi w połowie stulecia, uważane za przynoszące straty gospodarcze relatywnie niemniejsze niż te spowodowane przez II wojnę światową. Z powodu wojen ucierpiał również Gdańsk, którego obroty po potopie zmalały, częściowo na skutek umocnienia się pozycji należących do Szwecji portów w Rewalu i Rydze. W drugiej połowie XVII stulecia kraje zachodnie wprowadziły cła dla ochrony swego rolnictwa, co wyraźnie pogorszyło *terms of trade* w polskim handlu. W tych warunkach poważnie zmalał wysoki wcześniej wywóz zboża, który w XVIII w. natrafił dodatkowo na konkurencję ze strony taniego zboża rosyjskiego. Sytuację gospodarczą kraju utrudniły zniszczenia powstałe podczas wojny północnej.

Tabela 1 przedstawia szacunki dochodu na mieszkańca I Rzeczypospolitej od końca XVI w., bardzo pomyślnego dla kraju, do II rozbioru. W tym okresie ten wskaźnik powiększył się nieznacznie, wykazywał też duże fluktuacje.

Tabela 1. Dochód na osobę w I Rzeczypospolitej, poziom pod koniec XVI w. = 100

Czas	Dochód	Czas	Dochód
Koniec XVI w.	100	1720	56
1655	90	1770	88
1660	65	1790	105
Koniec XVII w.	70	1793	105

Źródło: obliczenia własne na podstawie G. Wójtowicz, A. Wójtowicz (2003): *Historia monetarna Polski*, Warszawa: Twigger.

Następne zestawienie w tabeli 2 w przybliżeniu ukazuje obraz relacji dochodów skarbowych do produktu krajowego. Również ten wskaźnik wykazywał się dużą zmiennością.

Tabela 2. Dochody skarbowe jako odsetek produktu krajowego w I Rzeczypospolitej, %

Czas	Dochód	Czas	Dochód
Koniec XVI w.	1	1717	4
1655	4	1770	3
1660	21	1790	10
Koniec XVII w.	2	1793	7

Źródło: G. Wójtowicz, A. Wójtowicz (2003): *Historia monetarna Polski*, Warszawa: Twigger.

Uważa się, że Polska nigdy nie posiadała kolonii. Pewne wydarzenia z połowy XVII w., które dzisiaj wypada uznać za historyczną ciekawostkę, przeczą tej opinii. Ówczesny dynamiczny władca Kurlandii Jakub Kettler zorganizował wyprawy morskie, dzięki którym na okres kilku lat kurlandzkimi koloniami stały się Gambia i wyspa Tobago. Z Afryki i Ameryki Południowej Kurlandczyków szybko wyparli Anglicy. Niewielkie księstwo położone na obszarze dzisiejszej Łotwy stanowiło lenno Rzeczypospolitej, więc jego terytorialne nabytki stały się pośrednio od niej zależne.

W XVI i XVII w. wyzwaniem dla Polski była ekspansja Imperium Osmańskiego. Szczyt potęgi osiągnęło za Sulejmana Wspaniałego (1520–1566). W tym okresie obie strony: polska i turecka, unikały poważnego konfliktu. Do wojen doszło w XVII w., gdy siła Turcji zmalała, a konfrontacyjna polityka i próby dalszej ekspansji stały się dla rządzących tym krajem sposobem na przezwyciężanie problemów wewnętrznych. W XVIII w. Turcja nie była już zagrożeniem dla Rzeczypospolitej. Słabość kraju wykorzystali inni.

W XVIII w. na arenę dziejów wkroczyły Prusy. Fryderyk II, król w latach 1740–1786, uczynił ten wcześniej europejski zaścianek silnym podmiotem politycznym i gospodarczym. Gospodarkę pruską wzmocniło zdobycie Śląska z jego przemysłem, surowcami i dobrymi ziemiemi. Fryderyk II zreformował stosunki pieniężne, wprowadził podatki pośrednie, chronił przemysł wysokimi cłami, ustanowił kontrolę cen zboża, zapoczątkował jego magazynowanie na wypadek nieurodzaju. Tworzył państwowe przedsiębiorstwa stanowiące wzór do naśladowania; powstawały one w sektorach włókienniczym, metalowym i produkcji porcelany. Merkantylizm przyjął w Prusach postać kameralizmu:

celem pozostawało dodatnie saldo handlowe, przy czym napływający pieniądź miał powiększać zasoby władcy. Jego zamożność utożsamiano z pomyślnością kraju. Pomimo umocnienia się państwa pruskiego w XVIII w., czego wyrazem były rozbiory Polski, podczas kończącego wojny napoleońskie Kongresu Wiedeńskiego uważano je za najsłabsze ogniwo w ówczesnym „koncercie mocarstw”.

Austria umocniła się za rządów Marii Teresy (1740–1780). Władczyni wspierała rozwój przemysłu, handlu i rolnictwa. Politykę w duchu kameralizmu utrudniały duże rozmiary wielonarodowego państwa. Przeciwdziałała temu jego centralizacja.

W XVIII w. Rosja stała się ważnym podmiotem polityki światowej, zmianę pozycji kraju przyniosła bitwa pod Połtawą z 1709 r. Za Piotra I (cara w latach 1689–1725, potem cesarza) Rosja przeszła proces modernizacji, który polegał na rozwoju produkcji w warunkach protekcjonizmu i merkantylizmu. Więcej dla rozwoju gospodarki rosyjskiej zrobiła caryca Katarzyna II (1762–1796). Ustanowiła odrębny stan mieszczański. W dużej mierze z myślą o rozbudowie armii utworzyła Bank Asygnacyjny, emitujący po raz pierwszy w dziejach tego kraju pieniądź papierowy. Poprawiły się warunki życia szlachty, mieszczaństwa i chłopów w majątkach cerkiewnych, pogorszyło się położenie chłopów w majątkach szlacheckich.

Te trzy państwa, które pod koniec wieku podzieliły między siebie Rzeczpospolitą, uczyniły w poprzedzających dziesięcioleciach znaczący krok rozwojowy. W Europie Środkowej i Wschodniej proporcje sił zmieniły się radykalnie na niekorzyść Polski.

Wiek XVIII zakończyły rozbiory. Pod względem gospodarczym już za Augusta II (1697–1733) działo się źle. III wojna północna ze Szwecją przyniosła Rzeczpospolitej zniszczenia, jedno z największych w historii. Sejm Niemy z 1717 r. uważany jest za symboliczny moment utraty suwerenności na rzecz wschodniego sąsiada. Paradoksalnie nieudolny August III (1733–1763), wybrany na króla dzięki obecności wojsk rosyjskich przez mniejszość głosujących, rzadko przebywający w kraju po oddaniu rządów w ręce współpracowników, cieszył się dużą sympatią społeczeństwa. Jego panowania nie przerywały wojny, poprawił się poziom życia, ale rozwoju gospodarczego nie było.

Władysław Konopczyński tak ocenił stan kraju: *Wadliwy ustrój społeczny i licha gospodarka, zupełny rozstrój państwowy, błędy w polityce zewnętrznej i błędy w polityce wewnętrznej – jeżeli to wszystko, mimo lamentów i ostrzeżeń różnych Skargów i Stańczyków nie skłaniało społeczeństwa do nawrotu, to widocznie coś szwankowało nawet w samej psychice polskiej, nie tylko w zewnętrznych formach jej przejawów².*

² W. Konopczyński (1999): *Dzieje Polski nowożytnej*, t. 1–2, Warszawa: Instytut Wydawniczy „Pax”, s. 597.

Wzrost gospodarczy przyspieszył w latach osiemdziesiątych, zatrzymały go II i III rozbiór Polski. Za Stanisława Augusta Poniatowskiego powstawały manufaktury, nastąpił szybki rozwój bankowości. Zmiany te dokonywały się w duchu fizjokratyzmu³.

Ożywienie gospodarcze czasów stanisławowskich nie ominęło handlu z zagranicą: zwiększył się wywóz zboża i towarów przetworzonych. Około dwustu warszawskich firm prowadziło wymianę z odbiorcami zagranicznymi. Ówczesny proces szybkiego wzrostu gospodarczego następował jednak głównie dzięki rozwojowi rynku krajowego.

Po I rozbiorze Polski władze pruskie umieściły między Toruniem, leżącym na ówczesnej granicy państwa, a nadal polskim Gdańskiem pięć komór celnych. W krótkim czasie spowodowało to spadek eksportu zboża o 60%, a zbierane w ten sposób cła stały się pokaźnym zastrzykiem dla skarbu pruskiego. Zwiększyło to znaczenie handlowe Elbląga i Królewca, eksport odbywał się też przez Chersoń nad Morzem Czarnym.

Koniec I Rzeczypospolitej poprzedziło uchwalenie w 1791 r. Konstytucji 3 maja. Był to owoc starań silnego ruchu społecznego na rzecz głębokich reform w państwie. Gdyby nie rozbiory, zostałyby wprowadzone dalsze zmiany, również gospodarcze.

Podpisana w 1797 r. w Petersburgu konwencja trzech państw rozbiorowych, rozstrzygająca różne kwestie powstałe w chwili podziału Rzeczypospolitej, nakładała na jej mieszkańców obowiązek wyzbycia się w ciągu pięciu lat posiadłości ziemskich i nieruchomości położonych w dzielnicy kraju należącej do drugiego zaborcy. W praktyce oznaczało to konieczność sprzedaży dużej części majątku przez najbogatsze rodziny magnackie i radykalnie osłabiało więzi gospodarcze na ziemiach polskich, mających w tym czasie charakter zdecydowanie rolniczy.

Rozbiory dokonały się w ważnym momencie historii gospodarczej świata. Rzeczpospolita znikła z mapy politycznej Europy w chwili, kiedy dzięki połączeniu ciągle młodego systemu rynkowego z rewolucją techniczną gospodarki krajów w zachodniej Europie zaczęły rozwijać się dużo szybciej niż do tej pory. Pozwoliło to im uzyskać pozycję dominującą w gospodarce światowej. W Polsce procesy przemian instytucjonalnych i technicznych uległy dużemu opóźnieniu na skutek rozbiorów, a ziemie polskie uległy dezintegracji. Dla zaborców nabytki te miały znaczenie wojskowe, stanowiły gospodarcze peryferia. Obie okoliczności wpłynęły na trudną sytuację rozwojową podzielonego obszaru.

³ Szkoła ekonomiczna stworzona we Francji przez François Quesnaya w drugiej połowie XVIII w. Jej hasła były związane z ideą porządku naturalnego. Fizjokraci akcentowali znaczenie pracy, rolnictwa i ziemi jako jedynych źródeł bogactwa.

Największymi partnerami powstałego w 1807 r. Księstwa Warszawskiego były Prusy, Rosja, Saksonia i Śląsk. Narzucona przez Napoleona sojusznikom blokada kontynentalna utrudniała funkcjonowanie gospodarki księstwa, uniemożliwiając handel z Wielką Brytanią. W wywozie przeważały zboże i wełna, produkcja krajowa rosła powoli. Ogromnym obciążeniem dla Księstwa Warszawskiego były nakłady na zorganizowanie i utrzymanie wojska, w tym także stacjonujących na ziemiach polskich oddziałów francuskich. Pruskie wierzytelności na hipotekach w Wielkopolsce, na mocy konwencji w Bajonnie, Napoleon odsprzedał po wygórowanej cenie władzom zależnego od siebie terytorium, które w skutek tego musiały zaciągać ogromne pożyczki. Bajońskie sumy dodatkowo pogrążały gospodarkę Księstwa. Jego porządek prawny był wzorowany na napoleońskim kodeksie cywilnym, przyczyniając się w Polsce do ochrony własności w gospodarce. Zajęcie ziem księstwa przez wojska rosyjskie oznaczało narzucenie mu wysokiej kontrybucji.

Na Kongresie Wiedeńskim w 1815 r. zadeklarowano zamiar utrzymania jedności gospodarczej ziem polskich, jednak już kilka lat później ustanowiono bariery celne rozdzielające od siebie trzy zabory. Trwały podział ekonomiczny ziem dawnej Rzeczypospolitej stał się faktem.

Do wybuchu powstania listopadowego (1830) handel zagraniczny Królestwa Kongresowego rozwijał się intensywnie. Pozbawione suwerenności królestwo zachowywało podmiotowość w sprawach gospodarczych, wyrażającą się w prowadzeniu własnej polityki ekonomicznej i w istnieniu – innych niż w Rosji – rozwiązań instytucjonalnych. Wyrazem tej ograniczonej samodzielności była decyzja o budowie Kanału Augustowskiego, łączącego dopływy Wisły z Bałtykiem poprzez dopływy Niemna. Inwestycja ta umożliwiała transport towarów Wisłą do Gdańska po ustanowieniu przez Prusy zaporowych cel na zboże.

Na Zachód, jak niegdyś, sprzedawano głównie zboże, chociaż mniej niż przed rozbiorami, a do Rosji – przede wszystkim wyroby włókiennicze. Minister skarbu Franciszek Ksawery Drucki-Lubecki w celu ochrony miejscowego przemysłu wprowadził wysokie cła protekcyjne. Stało się to przyczyną wojny celnej z Prusami, podczas której obie strony podnosiły opłaty graniczne do chwili wypracowania zadawalającego je kompromisu. Właśnie skutkiem tej wojny była budowa Kanału Augustowskiego. Cła nie ograniczały jednak rozwoju stosunków handlowych Kongresówki z Rosją, co ułatwiał wzrost gospodarczy ziem polskich. Przemysł, jaki powstawał w tym czasie w zaborze rosyjskim, miał – w zamierzeniu inwestorów – produkować głównie na rynek wschodni. W tym celu wybudowano zakłady włókiennicze w Łodzi i Białymstoku oraz fabryki wyrobów metalowych w Warszawie.

Po powstaniu listopadowym w 1830 r. eksport do Rosji zmalał na skutek wprowadzenia cel, by ponownie wzrosnąć po 1851 r., gdy Królestwo Polskie

włączono do rosyjskiego obszaru celnego. Nie był to jednak koniec istnienia autonomii w sprawach gospodarczych. Rozwój związków z Cesarstwem ułatwiał rosyjski protekcjonizm celny, wdrażany pod koniec wieku jako środek przyspieszenia rozwoju gospodarki Rosji po przegranej wojnie krymskiej. Postępująca w drugiej połowie wieku industrializacja Kongresówki spowodowała potrzebę importu zboża z Rosji. Prowadzona po powstaniu styczniowym (1863) polityka depolonizacji nie doprowadziła do usunięcia wszystkich odrębności ziem polskich w sprawach gospodarczych. W Rosji nie funkcjonował ani Kodeks Napoleona ani rozwiązanie prawne w postaci hipoteki. Założony w 1828 r. Bank Polski, emitujący pieniądź dla potrzeb Królestwa Polskiego i kredytujący wiele przedsięwzięć inwestycyjnych, został zlikwidowany w 1886 r., a jego aktywa przejął Bank Państwowy Rosji. Wcześniej (w 1869 r.) został on podporządkowany administracji w Petersburgu.

Wielkopolska wywoziła produkty rolnicze i z czasem niektóre wyroby przemysłowe, kupowała surowce i dobra kapitałowe. Jej głównymi partnerami handlowymi były inne dzielnice Prus. Na Śląsku rozwijały się górnictwo i hutnictwo, a rolnictwo było nowoczesne, dzięki czemu region ten zdobył silną pozycję w państwie pruskim i osiągnął stopień rozwoju gospodarczego dużo wyższy niż pozostałe ziemie polskie. Od połowy XIV w. Śląsk pozostawał poza Polską, dlatego ogromnie ważna była rodząca się na jego terenie w XIX w. świadomość związku z polskością.

Zestawienie statystyczne w tabeli 3 daje pogląd na relatywną siłę gospodarczą największych państw i regionów w 1870 r. Zwraca uwagę dystans, jaki dzielił ziemie polskie podzielone między zaborców od Hiszpanii. Warto zauważyć, że polska gospodarka była, z punktu widzenia realnego PKB, większa od belgijskiej, chociaż Belgia jako pierwsza na kontynencie europejskim przeszła po 1800 r. rewolucję przemysłową i była uważana w XIX w. za jeden z najlepiej rozwiniętych krajów świata.

Tabela 3. PKB największych podmiotów gospodarki światowej i ich udział w globalnym PKB w 1870 r., w mln dolarów międzynarodowych, %

Wyróżnione terytoria	PKB	Udział w PKB świata
1	2	3
Imperium Brytyjskie	265 000	24,1
Chiny	189 740	17,2
Wielka Brytania	101 179	9,1
Stany Zjednoczone	98 374	8,9

1	2	3
Rosja	83 646	7,6
Francja	72 100	6,5
Niemcy	71 429	6,5
Europa Wschodnia	45 448	4,1
Hiszpania	22 295	2,0
Polska	15 954	1,6
Belgia	13 746	1,2
Cały świat	1 101 369	100,0

Uwaga: do Europy Wschodniej zaliczono Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i kraje bałkańskie bez Grecji.

Źródło: A. Maddison (2003 i późniejsze zmiany): *The World Economy, Historical Statistics*, Paris: OECD.

Paradoksalnie w rozległym państwie rosyjskim znaczną aktywność gospodarczą przejawiały jego obrzeża: Królestwo Kongresowe, południe Rosji, pogranicze ukraińskie, azerskie tereny naftowe, przemysł włókienniczy Turkestanu i produkcja wyrobów mleczarskich na Syberii. Na mapie gospodarczej Rosji ważne miejsce zajęły Warszawa, Łódź, Zagłębie Dąbrowskie i Białystok. W Kongresówce największą dynamikę wykazywały górnictwo, hutnictwo, przemysł włókienniczy i przemysł spożywczy.

Wielkopolska spełniała funkcję żywnościowego spichlerza Rzeszy. Na Górnym Śląsku dominowało górnictwo i przemysł ciężki, na Pomorzu rolnictwo. Śląskie hutnictwo szybko zwiększyło produkcję dwukrotnie: w połowie XVIII w. po przyłączeniu Śląska do Prus, gdy stało się „kuźnią” powiększonego państwa, i po 1860 r. Obecna na wschodzie ówczesnych Niemiec firma Vereinigte Königshütte und Laurahütte A.G., skupiająca kopalnie, huty i fabryki urządzeń kolejowych, zajmowała w przemyśle ciężkim kraju drugą pozycję po zakładach Kruppa w Essen.

3. Koniec czasu zaborów oraz I wojna światowa Lata 1900–1914

Jak już wspomniano wcześniej, na początku XX w. ziemie polskie były podzielone między trzech zaborców. Nie możemy więc mówić o polskiej gospodarce, ale o trzech obszarach tworzących dawną I Rzeczpospolitą. Jaka była ich

sytuacja gospodarcza? Jakie miały znaczenie dla mocarstw, które dokonały rozbioru Polski? Jak silna była ich współpraca ekonomiczna?

Królestwo Polskie (Królestwo Kongresowe, Kongresówka), określane po zniesieniu resztek autonomii w 1867 r. jako Kraj Przywiślański lub Generał-Gubernatorstwo Warszawskie, zamieszkiwało 41% ludności przyszłej Rzeczypospolitej Polskiej. Przypadało na nie 32,7% obszaru RP i 48% jej majątku narodowego. Analogiczne wielkości dla Kresów Wschodnich, dużo uboższych od Kongresówki, wynosiły odpowiednio: 21, 35 i 6%.

Królestwo Kongresowe składało się głównie z obszarów rolniczych z kilkoma ośrodkami przemysłowymi. Kongresówka odgrywała w państwie rosyjskim rolę nieco zbliżoną do Zagłębia Ruhry w Niemczech. Chociaż mieszkańcy Królestwa stanowili jedynie 7,3% ludności całego państwa rosyjskiego, na przełomie XIX i XX w. przypadało na nich 25% wytopianej w Rosji stali, 40% wydobywanego węgla i 19,5% produkowanych wyrobów włókienniczych. Tuż przed I wojną światową udziały te zmalały: Kongresówka dostarczała 10% stali, 20% węgla, 12% produktów metalowych i 17% produktów włókienniczych. Ten ostatni wskaźnik w przypadku towarów wełnianych wynosił 42%. Zmiana znaczenia ziem polskich pod zaborem rosyjskim wynikała z szybszego w tym czasie rozwoju przemysłu w głębi Rosji.

Zabór pruski nie był jednym obszarem w sensie administracyjnym. Składały się na niego:

- Wielkopolska, czyli Wielkie Księstwo Poznańskie (*Großherzogtum Posen*, od połowy XIX w. dla administracji pruskiej już tylko *Provinz Posen*),
- Pomorze Wschodnie nazywane Prusami Zachodnimi (*Westpreussen*) oraz
- Śląsk, a dokładniej wschodnia część rejencji opolskiej (*Regierungsbezirk Oppeln*).

Na tym obszarze mieszkało łącznie 12,2% obywateli przyszłej II Rzeczypospolitej, którzy zajmowali 11,8% jej terytorium i dysponowali 25,4% majątku narodowego.

Zabór austriacki tworzyły: Królestwo Galicji i Lodomerii oraz Wielkie Księstwo Krakowskie wraz z Księstwem Oświęcimskim i Zatorskim, jak również niewielki Śląsk Cieszyński (Księstwo Cieszyńskie). Nie trzeba podawać nazwy niemieckiej tego terytorium, gdyż od 1867 r. język polski miał tam status języka urzędowego. Zabór austriacki zamieszkiwało 26% ludności przyszłej niepodległej Polski. Stanowił on 20,6% jej terytorium i przypadało na niego 20% majątku narodowego. Dla gospodarki całych Austro-Węgier istotne znaczenie miał niemal jedynie galicyjski przemysł wydobywczy. Można powiedzieć, że Galicja i Lodomeria tworzyły w znaczeniu ekonomicznym (głównie rolniczym) autonomiczny dodatek do rozległego państwa Habsburgów.

Galicję uważano za najbiedniejszą część Austro-Węgier. Przeludnienie wsi na południu Polski i brak perspektyw rozwojowych stały się powodem

ogromnej emigracji zarobkowej (głównie do USA). Na początku stulecia trafiało do Galicji z zagranicy, głównie ze Stanów Zjednoczonych, około 50 mln dolarów rocznie! Była to kwota sięgająca około 16% dochodu narodowego tego obszaru.

Tabela 4 przedstawia bilans handlowy Królestwa Kongresowego około 1910 r. Eksport do Rosji znacznie przewyższał import, zupełnie odwrotnie niż w handlu z resztą świata. Produkcja powstająca na ziemiach polskich trafiała głównie na wschód, natomiast dostawy do Kongresówki stanowiły w przybliżeniu połowę całości. Saldo handlowe było dodatnie.

Tabela 4. Bilans handlowy Królestwa Polskiego około 1910 r. z uwzględnieniem tylko przewozów kolejowych

Obroty	Eksport		Import		Saldo
	Mln rubli	odsetki	Mln rubli	Odsetki	Mln rubli
Łącznie	691,7	100	613	100	78,7
z Rosją	615,5	89	315	51,4	300,5
z zagranicą	76,2	11	298	48,6	-221,8

Źródło: *Historia Polski w liczbach. Handel* (1995): Warszawa: GUS.

Tempo wzrostu dochodu narodowego *per capita* na ziemiach polskich w okresie pięćdziesięciolecia 1860–1913 przewyższało dynamikę tego agregatu w monarchii austro-węgierskiej, a jeszcze bardziej w Niemczech. Odpowiednie dane zawiera tabela 5. Tę ostatnią różnicę utrzymującą się pomimo szybkiego rozwoju gospodarki niemieckiej, zwłaszcza po zjednoczeniu kraju, można tłumaczyć dużo niższym punktem startu w przypadku ziem polskich. Taka sytuacja pozwala często osiągnąć relatywnie wysoką dynamikę wzrostu.

Tabela 5. Wzrost dochodu narodowego na ziemiach polskich na tle Niemiec i Austro-Węgier w latach 1860–1913

	1860	1913	1860 = 100
Ziemie polskie	100	100	216
Niemcy	165	156	204
Austro-Węgry	86	95	241

Źródło: *Historia Polski w liczbach. Górnictwo i przemysł, budownictwo, dochód narodowy* (1991): Warszawa: GUS.

W ramach obciążeń fiskalnych Kongresówka co roku przekazywała rosyjskiej metropolii równoważnik 5060 mln dolarów, analogiczna kwota w zaborze pruskim wynosiła około 10 mln dolarów, a w Galicji około 4 mln. Wartość tych kwot pod koniec XX w. wynosiłaby odpowiednio: 750900, 150 i 60 mln. Zabory różniły się między sobą liczbą ludności, dlatego też przeliczymy te obciążenia na statystycznego mieszkańca. W zaborze rosyjskim taka wpłata była równa kwocie od 4,2 do 5 tysięcy dolarów na osobę, w zaborze pruskim nie przekraczała 2,8 tysięcy dolarów, a w zaborze austriackim stanowiła około 500 dolarów. W 1913 r. Kongresówka wpłaciła netto do budżetu państwa rosyjskiego 288,5 mln franków szwajcarskich, podczas gdy zabory pruski i austriacki jedynie 45,1 i 16,8 mln franków.

Symbolem rozbicia ekonomicznego ziem polskich była bardzo słaba wymiana handlowa trzech graniczących ze sobą uprzemysłowionych obszarów: Górnego Śląska, Zagłębia Dąbrowskiego i rejonu Ostrawy. Np. żelazo dostarczano do Dąbrowy Górniczej z Zagłębia Donieckiego, zaś ropę naftową nie z Galicji, lecz z Baku. Kongresówka prowadziła bardziej intensywny handel z Niemcami niż z zaborami pruskimi. Handel między zaborami sprowadzał się głównie do sprzedaży wyrobów przemysłu ciężkiego ze Śląska do Królestwa Kongresowego.

Jeżeli uwzględnimy straty powstałe podczas I wojny światowej, trudno nie zgodzić się ze Stefanem Żeromskim, gdy mówił, że niepodległa Polska powstała z trzech nierównych połówek⁴. Juliusz Kaden-Bandrowski zaś stwierdzał radość z odzyskanego śmietnika⁵.

Na początku XX w. Polacy z zaboru pruskiego stanęli przed zadaniem szczególnym, gdy chodziło o stosunki z zagranicą: musieli utrzymać dotychczasowy stan posiadania w życiu gospodarczym swego regionu. W 1894 r. powstało owiane złą sławą stowarzyszenie na rzecz popierania Niemczyzny na wschodzie Deutscher Ostmarkenverein, nazywane powszechnie Hakatą od nazwisk swych założycieli, junkrów Hansemanna, Kennemanna i Tiedemanna⁶. Utworzona jeszcze w latach osiemdziesiątych poprzedniego stulecia Komisja Kolonizacyjna, dysponując dużymi środkami finansowymi, wykupywała ziemię z rąk

⁴ S. Żeromski: *Przedwiośnie*, <http://www.lektury.waw.pl/36/37/przedwiosnie>

⁵ J. Kaden Bandrowski (1930): *General Barcz*, Lwów: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, s. 21

⁶ Organizacja powstała pod nazwą Związek Popierania Niemczyzny w Marchiach Wschodnich (Verein zur Förderung des Deutschtums in den Ostmarken) w dniu 3 listopada 1894 r. w Poznaniu pod protekcją byłego kanclerza Otto von Bismarcka. Od 1899 r. działała pod nazwą Niemiecki Związek Marchii Wschodniej (Deutscher Ostmarkenverein). Zob. J. Holzer, J. Molenda (1967): *Polska w pierwszej wojnie światowej*, Warszawa: Wiedza Powszechna, s. 365.

polskich właścicieli. W 1904 r. weszła w życie nowa, wymierzona w polskie społeczeństwo ustawa zabraniająca budowy domów na własnej ziemi. Światowy rozgłos zyskał wtedy Michał Drzymała, rolnik ze wsi Podgradowice na południu Wielkopolski, który zdecydował się zamieszkać w wozie cyrkowym.

Na szczęście polityka ta przyniosła, zwłaszcza w Poznaniu, niewielkie rezultaty. Pozycja ekonomiczna i demograficzna Polaków nie uległa osłabieniu, wyostrzyła się natomiast ich świadomość narodową. Odpowiedzią na akcję przejmowania nieruchomości było powstanie Banku Ziemskiego, pomagającego zadłużonym gospodarstwom rolnym, a także wspierającego rozwój spółdzielczości i zakładanie należących do Polaków przedsiębiorstw przemysłowych.

Polityka gospodarcza prowadzona na początku XX w. przez zaborcę rosyjskiego nie miała charakteru tak agresywnego jak w zaborze pruskim, chociaż Królestwo Kongresowe po powstaniu styczniowym 1863 r. utraciło wcześniejszą odrębność. Działania te stanowiły pochodną ogólnej polityki rosyjskiej wobec ludności polskiej prowadzonej po 1815 r., zawsze zawieszanej między dwoma sprzecznymi zamierzeniami: włączeniem Kongresówki do Rosji i pełną rusyfikacją Polaków uznawanych za mieszkańców Priwislinja oraz przyznaniem im trwałej autonomii, a nawet budowaniem nadziei na zjednoczenie kraju pod berłem carów.

Jak wcześniej zaznaczono, relatywnie silna pozycja ekonomiczna Królestwa Kongresowego w stosunku do Rosji Centralnej nie była efektem przez nikogo zamierzonym, nie spotykała się też z przeciwdziałaniem z pozycji czysto politycznych, imperialnych. Obserwator mógł nawet odnieść wrażenie, że zaborca przejawiał brak zrozumienia dla pozaekonomicznego znaczenia rozwoju gospodarczego ziem polskich. Zupełnie inaczej przedstawiała się sytuacja na Kresach Wschodnich, gdzie Polacy mieli daleko mniejsze możliwości prowadzenia działalności gospodarczej.

Zakres ingerencji władz austriackich w rozwój ekonomiczny Galicji był niewielki. Oznaczało to dużą swobodę podejmowania inicjatyw przez mieszkańców tego regionu, którą jednak wykorzystywali w stopniu ograniczonym.

Szczególna sytuacja Królestwa Kongresowego w stosunku do reszty państwa rosyjskiego uzewnętrzniła się po rewolucji 1905 r. Demonstracje uliczne, strajki, zamachy na przedstawicieli władzy obwinianych o czyny zbrodnicze, a nawet powstania robotnicze w Moskwie i Łodzi przyniosły na obu tych terytoriach następstwa wyraźnie odmienne. W Rosji zachwiały systemem politycznym i społecznym, w Kongresówce umożliwiły większą swobodę w sferach oświatowej i wyznaniowej, ułatwiły również skrytalizowanie się głównych polskich obozów politycznych.

Konsekwencje I wojny światowej silnie odczuły ziemie przyszłego państwa polskiego. Najpierw toczyły się na nich walki, a później znalazły się pod okupacją

niemiecką i austriacką. Na ziemiach naszego kraju toczyły się wyjątkowo intensywne działania wojenne, porównywalne jedynie z walkami prowadzonymi w Belgii i w północno-wschodniej Francji. O sposobie dalszego wykorzystania obiektów gospodarczych na ziemiach polskich, niezniszczonych podczas walk, zaczęły rozstrzygać niemal bez reszty potrzeby armii państw centralnych. Największe straty powstały w dawnym zaborze rosyjskim, wynikały one głównie z wywozu mienia przez armię rosyjską. Znaczne były też zniszczenia na skutek działań wojennych w Galicji.

Efektom samych działań wojennych było, jak się szacuje, jedynie około 10% łącznych strat w gospodarce powstałych w czasie wojny. 20% strat wynikało z wywózek prowadzonych przez armię rosyjską, pozostałe 70% przypada na działania rabunkowe wojsk państw centralnych, głównie Niemców. Rekwirowali oni przedmioty z metali kolorowych, nawet rondle, patelnie, blachę na dachach i dzwony kościelne. Wprowadzili przymusowy skup produktów rolnych po niskich cenach, intensywnie wycinali lasy.

Łączne straty wojenne na ziemiach polskich szacuje się na 80 mld franków szwajcarskich. Inne szacunki wskazują na kwotę 10 mld złotych (wartości z 1936 r.). Stanowiły one 10% majątku narodowego. Zniszczono 1880 tysięcy budynków, 2399 mostów, 530 tysięcy gospodarstw rolnych, 2,5 mln hektarów lasu, 4,5 mln hektarów ziemi leżało odłogiem.

Obok zniszczeń materialnych wystąpiły straty w ludziach – na skutek wojny: głodu, chorób i działań zbrojnych, zginęło 25% ludności Królestwa Kongresowego. Ogółem wojna przyniosła śmierć 400 tysiącom żołnierzy narodowości polskiej, ponadto 800 tysięcy odniosło rany. Na roboty do Niemiec wywieziono 700 tysięcy osób. Repatriantów z Rosji, powracających do kraju po zakończeniu wojny, były 2 miliony. W chwili wybuchu wojny Niemcy uznali za jeńców wojennych około 300 tysięcy robotników sezonowych z Galicji i Kongresówki, liczbę tę powiększyli pracownicy wywiezieni do pracy po przesunięciu frontu na wschód.

4. II Rzeczpospolita w regionie, Europie i świecie

II wojna światowa

Odbudowa Polski po ponad wiekowej niewoli była wielkim sukcesem politycznym. Powstałe państwo, na tle swych sąsiadów i partnerów, było jednak ekonomicznie, co oczywiste, słabsze, ponadto już w 1939 r. musiało ponownie rozpocząć walkę o swoją niepodległość. W relatywnie krótkim jednakowoż okresie międzywojnia zanotowało niemało istotnych osiągnięć gospodarczych, a przede wszystkim okazało się – w każdym wymiarze – na tyle stabilne, że

pomimo strat, jakie przyniosła II wojna światowa, utrzymało trwałą pozycję na mapie Europy i świata.

Gospodarka II Rzeczypospolitej tworzyła system rynkowy, w którym państwo stosunkowo silnie oddziaływało na procesy ekonomiczne. W ciągu dwóch dekad polityka rządu ulegała zmianom. Początkowo głównym wyzwaniem było zjednoczenie kraju w sensie ekonomicznym. Przez cały okres międzywojenny ważnym zadaniem było utrzymywanie dobrej koniunktury, a także rozwiązywanie problemów społecznych i zmniejszenie dystansu w stosunku do zachodu Europy.

Odzyskanie niepodległości zasadniczo zmieniło warunki funkcjonowania przedsiębiorstw na ziemiach polskich, co z największą siłą odczuł przemysł. Powrót kontaktów gospodarczych z resztą świata sprzed wybuchu wojny okazał się niemożliwy. Produkcja na rynki dawnych państw zaborczych radykalnie się zmniejszyła, co rodziło pytanie, czy wcześniejszych odbiorców zastąpi w dostatecznym stopniu rynek krajowy i nowe podmioty zagraniczne. Powstała konieczność znalezienia innych niż przed I wojną światową źródeł zaopatrzenia w surowce i komponenty do produkcji.

Jak w każdym kraju usiłującym w krótkim czasie dorównać bogatszym sąsiadom i partnerom, pojawił się problem zgromadzenia dużych oszczędności możliwych do przekształcenia w inwestycje i zwiększone zasoby kapitału. Brak wystarczających oszczędności krajowych wymuszał korzystanie z kapitału zagranicznego. Poważnym obciążeniem dla gospodarki i społeczeństwa była konieczność ponoszenia znacznych wydatków wojskowych, trudnych do uniknięcia w warunkach mało przyjaznej wobec państwa polskiego postawy silniejszych sąsiadów. Przywołując teorię pięciu stadiów rozwoju ekonomicznego Rostowa⁷ (społeczeństwo tradycyjne, pojawienie się warunków dla zapoczątkowania wzrostu, wzrost stanowiący normalny stan gospodarki, zmierzanie do dojrzałości oraz osiągnięcie stanu wysokiej konsumpcji po około sześćdziesięciu latach od rozpoczęcia okresu trzeciego) można stwierdzić, że polska gospodarka lat międzywojennych pozostawała w drugiej fazie rozwoju. Nie nastąpił trwały wzrost gospodarczy, nazwany przez Rostowa *take-off*. Nie dowiemy się więc, czy ważne reformy Eugeniusza Kwiatkowskiego z drugiej połowy lat trzydziestych XX w. stanowiły początek takiego okresu.

Warto przypomnieć, co działo się bezpośrednio po odzyskaniu niepodległości w listopadzie 1918 r. W kraju dalekim od powszechnej zamożności oraz od wewnętrznej i zewnętrznej stabilizacji zdecydowano się podjąć działania radykalne. Już po odzyskaniu niepodległości wprowadzono ośmiogodzinny

⁷ Opisana m.in. w: M. Majchrzak (2007): *Wprowadzenie do polityki gospodarczej*, Szczecin: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

dzień pracy i zalegalizowano związki zawodowe, którym przyznano prawo do strajku. Niedługo później ustanowiono inspekcję pracy i ubezpieczenia chorobowe. Pojawiła się zapowiedź reformy rolnej o kluczowym znaczeniu w kraju rolniczym. Udowodniono w praktyce, że postęp społeczny nie wymaga bolszewickich metod działania.

Oddziaływanie państwa na zjawiska gospodarcze ulegało w dwudziestoleciu międzywojennym dużym zmianom. Można wyróżnić cztery okresy różniące się między sobą doбором stosowanych przez rządy metod ingerencji w procesy ekonomiczne i stopniem intensywności, z jaką po nie sięgały.

Bezpośrednio po odzyskaniu niepodległości zakres ingerencji władz państwa w sprawy gospodarcze był bardzo szeroki. Do wiosny 1921 r. gospodarka kraju miała charakter wojenny. Priorytet stanowiło zaopatrzenie armii, przy jednoczesnym dążeniu do utrzymania dotychczasowego lub niewiele zmniejszonego poziomu konsumpcji. Zamiar ten urzeczywistniano, ustanawiając ścisłą reglamentację produkcji oraz handlu wewnętrznego i zagranicznego.

W początkowym okresie istnienia przywróconego państwa nie podjęto działań w celu osiągnięcia stabilizacji makroekonomicznej, uporządkowanie spraw finansowych wyprzedziło wprowadzenie wielu regulacji socjalnych. Wynikało to z zamierzeń władz młodego państwa przeżywającego trudny politycznie okres, wyjścia naprzeciw oczekiwaniom środowisk robotniczych. Nie bez znaczenia był fakt, że pierwszym rządem niepodległej Polski kierował socjalista Jędrzej Moraczewski. Kiedy jednak w 1923 r. niewielka w poprzednich latach inflacja przerodziła się w hiperinflację, potrzeba zmiany stosunków finansowych stała się szczególnie pilna. Do wzrostu cen i wywołującego go wzrostu podaży pieniądza przyczyniło się wydatnie finansowanie deficytu budżetu państwa przez ówczesną instytucję emisyjną – Polską Krajową Kasę Pożyczkową. Kasa czyniła to, mając na względzie głównie pilne potrzeby wojskowe.

Od 1922 do 1929 r., czyli w okresie poprzedzającym wielki kryzys, obecność państwa w gospodarce została radykalnie zmniejszona. W 1924 r. przeprowadzono skuteczną reformę pieniężną, hamując procesy inflacyjne i w dużym stopniu stabilizując kurs złotego wobec walut obcych. Państwo zaczęło oddziaływać na przebieg procesów gospodarczych, stanowiąc prawo i stosując narzędzia relatywnie pasywnej polityki fiskalnej i celnej.

Trzeci okres, od 1930 do 1935 r., charakteryzujący się wyraźnym spadkiem produkcji i zatrudnienia, początkowo nie przyniósł zmiany liberalnej polityki rządu. Zaczęto jedynie podejmować działania na rzecz oddłużenia rolnictwa, co stało się pilną potrzebą w obliczu drastycznego spadku cen na artykuły rolne. Podjęto intensywnie kroki, by forsować eksport, co było kluczowe wobec odpływu z kraju kapitałów zagranicznych. Rząd przeciwdziałał windowaniu w górę cen przez kartele i pod koniec tego okresu uruchomił roboty publiczne. Świadomy

wzrost interwencjonizmu państwa miał miejsce od jesieni 1932 r., w następnym roku zaczął funkcjonować Fundusz Pracy, którego celem było finansowanie przedsięwzięć budowlanych zwiększających popyt na pracę, organizowanie pośrednictwa pracy, szkoleń zawodowych i pomocy dla bezrobotnych.

Uchwalona w 1933 r. ustawa antykartelowa umożliwiała Sądowi Kartelowemu unieważnianie niektórych porozumień o charakterze monopolistycznym. Powstawały one np. w postaci Ogólnopolskiej Konwencji Węglowej, Syndykatu Polskich Hut i Centrocementu – instytucji kontrolujących niemal całą polską produkcję w swoich sektorach gospodarki. W ten sposób przeciwdziałano utrzymywaniu się wysokich cen, czyniąc wyjątek dla karteli eksportowych.

W okresie wielkiego kryzysu prowadzono deflacyjną politykę makroekonomiczną. Stanowiła ona naturalne następstwo przyjęcia zasady wymienialności pieniądza na złoto i waluty obce. W obliczu odpływu kapitału za granicę, a wraz z nim twardych walut i rezerw kruszcu, musiała ulec zmniejszeniu podaż pieniądza, co obniżało poziom zagregowanego popytu. Końcowym efektem tych zjawisk było zmniejszenie się poziomu produkcji i dochodów osiąganych w gospodarce, spadek cen i wzrost bezrobocia. Posunięciom tym towarzyszyła restrykcyjna polityka budżetowa. Taki mechanizm ekonomiczny miał pewne – istotne dla kraju – cechy pozytywne: zapewniał stałość kursu złotego, wywiązywanie się z zobowiązań w stosunku do podmiotów zagranicznych i utrzymywał stabilność systemu bankowego. W polityce deflacyjnej nie było miejsca na oddziaływanie rządu na stopień bieżącej aktywności gospodarczej kraju, czyli na nakręcanie koniunktury. W tych warunkach poprawa jej stanu musiała pojawić się samoczynnie, poza bardziej lub mniej skuteczną kontrolą władz państwa. Rozwiązania deflacyjne rodziły następstwa szczególnie trudne dla rolników, utrudniając eksport płodów rolnych i tak słaby w okresie złej koniunktury na świecie. W czasie wielkiego kryzysu wolumen produkcji rolnej zmalał niewiele, natomiast wyraźnie zmniejszyła się jej wartość.

Wielki kryzys trwał w Polsce najdłużej, podobnie jak w Holandii. Równocześnie przybrał, obok Stanów Zjednoczonych i Niemiec, postać najcięższą. Problemem dyskutowanym przez historyków pozostaje to, w jakim stopniu ożywienie gospodarcze pojawiło się w następstwie procesów autonomicznych, a w jakim w wyniku zastosowania przez rząd bardziej zdecydowanych środków o charakterze interwencyjnym i poprawy koniunktury poza krajem.

W latach 1936–1939 interwencjonizm państwowy osiągnął rozmiary znacznie większe niż wcześniej. W tym czasie rząd, nakręcając koniunkturę, uruchomił duży program inwestycji finansowanych ze środków publicznych. Jednocześnie ustanowił rozległą reglamentację wykorzystania surowców, a częściowo także produkcji i wymiany. Kontrolował ceny artykułów pierwszej potrzeby i poziom cen. Rozpoczął wieloletnie planowanie działalności

inwestycyjnej i zamierzał osiągnąć rozłożone w czasie cele ekonomiczno-społeczne. Zwiększyły się nakłady na obronę.

Państwo przyjęło na siebie rolę właściciela niemałej części narodowego majątku produkcyjnego. Szacuje się, że w 1938 r. posiadało około 20% jego wartości i udział ten wykazywał wyraźną tendencję wzrostową. Stało się tak na skutek słabości finansowej polskiego społeczeństwa – w warunkach niskiego dochodu narodowego *per capita* i małego (na poziomie kilkunastu procent) udziału w nim oszczędności istniało niewiele podmiotów zdolnych wykupić istniejące firmy lub tworzyć od podstaw nowe przedsiębiorstwa. Przejmowanie przedsiębiorstw produkcyjnych i banków przez państwo traktowano jako działania prowizoryczne, rząd pełnił w tym przypadku rolę powiernika.

Bezpośrednio przed wybuchem wojny władze państwowe planowały politykę gospodarczą na wiele lat naprzód. Zmienione rozumienie zadań rządu umożliwiła silna pozycja ówczesnego wicepremiera i ministra skarbu Eugeniusza Kwiatkowskiego. Swoboda działania, jaką dysponował, okazała się dużo większa niż w przypadku wcześniejszego reformatora stosunków pieniężnych Władysława Grabskiego. Prowadzona przez Kwiatkowskiego polityka nakręcania koniunktury wyznaczała nową rolę finansom publicznym, które – obok zapewnienia funkcjonowania instytucji publicznych – stały się ważnym źródłem dopływu do gospodarki środków inwestycyjnych. Dzięki kontroli dużej części systemu bankowego rząd wpływał na wykorzystanie dostępnych w nim kredytów.

W szczególności zwrot ku interwencjonizmowi państwowemu oznaczał zmniejszenie znaczenia wymiany ekonomicznej z zagranicą. Samowystarczalność gospodarcza kraju zmuszonego do importu wielu surowców i urządzeń produkcyjnych nie była duża. W latach poprzedzających wybuch II wojny światowej takie tendencje autarkiczne⁸ były silne w wielu państwach. Wynikały głównie z przyczyn strategicznych i z przekonania, że o sile i rozprzestrzenianiu się wielkiego kryzysu z początku lat trzydziestych zadecydowały m.in. liczne powiązania ekonomiczne krajów Europy i Ameryki. Była to niewątpliwie słuszna ocena zachodzących zjawisk, jednak przyjęty środek naprawczy budził wątpliwości: w ówczesnych warunkach działania izolacyjne pogłębiały istniejące trudności.

W ostatnich latach przed wybuchem wojny w kołach rządowych pojawiły się dwa przeciwstawne programy gospodarcze. Pierwszy znalazł zwolenników wśród wysokich rangą wojskowych, jego wyrazicielem został płk Zygmunt

⁸ Autarkia, samowystarczalność gospodarcza – cecha gospodarki lub cel polityki gospodarczej, prowadzonej przez państwo, która dąży do zaspokojenia wszelkich potrzeb konsumpcyjnych i produkcyjnych w ramach własnych możliwości.

Wenda cieszący się poparciem marszałka Edwarda Śmigłego-Rydza. Wenda postulował radykalne nakręcanie koniunktury metodami inflacyjnymi i gwałtowne zwiększenie wpływu rządu na gospodarkę. Jego pomysły wynikały z obserwacji wydarzeń w Niemczech. Grupa skupiona wokół Śmigłego-Rydza dążyła także do szybkiego zwiększenia nakładów finansowych na cele wojskowe. Z kolei płk Adam Koc i Ignacy Matuszewski opowiadali się za utrzymaniem wcześniejszego kierunku deflacyjnego. Działania podejmowane przez Kwiatkowskiego można interpretować jako rodzaj kompromisu między obu skrajnościami. Sprzeciwił się on wprost poglądom Wendy, grożąc rezygnacją ze sprawowanych stanowisk. W ocenie ówczesnego ministra skarbu w społeczeństwie polskim zabrakłoby zrozumienia i zaufania do takiej polityki, jednocześnie nastąpiłaby erozja oszczędności osób średnio i mało zamożnych.

W programie Polskiej Partii Socjalistycznej miejsce centralne zajmowało dążenie do uspołecznienia wielkiej własności i utworzenia gospodarki planowej. Ugrupowania ludowe koncentrowały uwagę na kwestiach reformy rolnej i warunkach działania gospodarstw chłopskich. W kręgach endeckich występowały tendencje do etatyzacji gospodarki, rozszerzania udziału w niej średniej i małej własności oraz wypierania z kraju kapitału zagranicznego. Ugrupowania polityczne należące do tych nurtów politycznych, będące w opozycji do ekipy sanacyjnej, zazwyczaj nie precyzowały programu gospodarczego, zwłaszcza w odniesieniu do stosunków z zagranicą.

Rozmiary obrotów handlowych Polski ze światem w latach 1922–1938 przedstawia tabela 6. W dekadzie lat dwudziestych występowała wyraźna tendencja do stopniowego powiększania eksportu, którą gwałtownie przerwał wielki kryzys. Podobna tendencja wystąpiła w imporcie. Bezpośrednio przed rozpoczęciem się kryzysu dynamika handlu była szczególnie duża. Załamanie się gospodarki światowej stało się przyczyną słabnięcia wymiany z zagranicą również w Polsce, wielki kryzys przyniósł spadek o więcej niż połowę poziomu handlu w stosunku do okresu najbardziej korzystnego.

Tabela 6. Eksport i import Polski w latach 1925–1938 w mln złotych wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import	Saldo
1	2	3	4
1922	1127	1454	–327
1923	2056	1920	136
1924	2177	2542	–365
1925	2188	2755	–567

Tabela 6 (cd.)

1	2	3	4
1926	2246	1539	707
1927	2515	2892	-377
1928	2508	3362	-854
1929	2813	3111	-298
1930	2433	2246	187
1931	1879	1468	411
1932	1084	862	222
1933	960	827	133
1934	975	799	176
1935	925	861	64
1936	1026	1003	23
1937	1195	1254	-59
1938	1185	1300	-115

Źródło: *Mały Rocznik Statystyczny* (1938): Warszawa: GUS.

Saldo handlowe w warunkach dobrej koniunktury utrzymywało się na poziomie ujemnym, co było zjawiskiem łatwym do wyjaśnienia w kraju prowadzącym wymianę z partnerami silniejszymi od niego ekonomicznie. Wartość dodatnią osiągnęło podczas wielkiego kryzysu, kiedy odpływ kapitału z kraju zmuszał do forsownego eksportu towarów w celu wypracowania nadwyżki umożliwiającej zachowanie dostatecznego poziomu płynności międzynarodowej. Służące realizacji tego celu rozwiązania systemowe przedstawiliśmy już powyżej. Natomiast w okresie bezpośrednio poprzedzającym wybuch wojny, w warunkach reglamentacji dewizowej i rządowej kontroli handlu ze światem, obroty stały się bardziej zrównoważone, w 1938 r. pojawił się stosunkowo niewielki deficyt, podczas gdy w pierwszej połowie następnego roku eksport przewyższał import. Od 1 stycznia do 31 lipca 1939 r. Polska wyeksportowała towary za 781 mln złotych, a zaimportowała za 762 mln. Saldo handlowe w ostatnim okresie przed wybuchem wojny było zatem dodatnie i wynosiło 19 mln złotych.

Tabela 7 przedstawia wskaźniki dynamiki produkcji przemysłowej i eksportu. Zestawiono ze sobą te wielkości uznając, że mogą okazać się w dużym stopniu współzależne. Jak widać, druga z nich (eksport) ulegała zmianom znacznie większym niż pierwsza, co oznacza, że ogólna koniunktura gospodarcza odciskała swój wpływ silniej na wywozie niż na produkcji przemysłu.

Tabela 7. Dynamika produkcji przemysłowej i eksportu w latach 1928–1938

Lata	Rok 1928 = 1,0		Rok poprzedni = 1,0	
	produkcja	eksport	produkcja	eksport
1929	1,02	1,12	1,02	1,12
1930	0,90	0,97	0,88	0,86
1931	0,78	0,75	0,87	0,77
1932	0,64	0,43	0,82	0,58
1933	0,70	0,38	1,09	0,88
1934	0,79	0,39	1,13	1,01
1935	0,85	0,37	1,08	0,95
1936	0,94	0,41	1,11	1,11
1937	1,11	0,48	1,18	1,16
1938	1,19	0,47	1,07	0,99

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Małego Rocznika Statystycznego* (1939): Warszawa: GUS.

Kolejna tabela 8 przedstawia najważniejszych partnerów handlowych Polski w latach 1929 i 1938. W ciągu dziesięciu lat wyraźnie zmniejszył się udział Niemiec w polskim handlu zagranicznym; na początku tego okresu, pomimo trwającej ciągle polsko-niemieckiej wojny celnej, był on zdecydowanie największy. W 1938 r. wśród odbiorców polskich towarów na pierwszym miejscu znajdowała się Wielka Brytania. Utrzymał się znaczny udział Stanów Zjednoczonych w imporcie, zwraca uwagę, że na początku i na końcu wyróżnionego okresu wśród głównych polskich partnerów handlowych nie było Francji.

Tabela 8. Trzej główni partnerzy handlowi Polski w 1929 i 1938 r., ich udział w polskim handlu, %

Lata	Eksport		Import	
1929	Niemcy	31,2	Niemcy	27,3
	Czechosłowacja	10,5	USA	12,5
	Austria	10,5	W. Brytania	8,5
1938	W. Brytania	18,2	Niemcy	14,5
	Niemcy	14,5	USA	12,2
	Szwecja	6,0	W. Brytania	11,4

Źródło: *Historia Polski w liczbach. Handel* (1995): Warszawa: GUS.

W polskich kontaktach gospodarczych istotną rolę, zwłaszcza w pierwszych latach po odzyskaniu niepodległości, odgrywało Wolne Miasto Gdańsk (*Freie Stadt Danzig*). Stanowiło ono terytorium mandatowe Ligi Narodów, należące do polskiej strefy celnej. Posiadało wiele atrybutów odrębnego państwa, chociaż takim nie było. Miało oddzielną konstytucję oraz władze ustawodawcze i wykonawcze. Miało własną walutę – gulden gdański, tak samo nazywał się pieniądź Wolnego Miasta w okresie napoleońskim. Chociaż językiem urzędowym był niemiecki, oficjalne dokumenty kierowane do Polaków zawierały tłumaczenie na język polski.

Na mocy konwencji polsko-gdańskiej z 1920 r., wypełniającej postanowienia traktatu wersalskiego, Rzeczpospolita Polska odpowiadała za politykę zagraniczną WMG, wyrażała zgodę na zaciąganie zagranicznych zobowiązań kredytowych przez Wolne Miasto, należało do niej prowadzenie rejestru statków pływających pod banderą gdańską. Terytorium WMG stanowiło część polskiego obszaru celnego, a kontrola celna została przekazana polskim funkcjonariuszom celnym na granicy z Niemcami i na granicy morskiej. Oznaczało to swobodę dokonywania przez podmioty polskie transakcji eksportowych i importowych przez port gdański w sytuacji, gdy odrodzony kraj nie posiadał własnego portu morskiego. Pomimo podpisania w latach 1920–1939 ponad 170 szczegółowych umów polsko-gdańskich dochodziło do licznych wzajemnych zatargów. Ich podłożem było w dużej mierze dążenie władz Wolnego Miasta do pomniejszenia praw Polski na tym obszarze, z wyraźną niechęcią patrzyły one również na rozbudowę portu w Gdyni, stanowiącego dla Gdańska, w dużym stopniu utrzymującego się z handlu, silną i stale rosnącą konkurencję. Podobnie jak w minionych stuleciach, niezależnie od składu narodowościowego mieszkańców miasta nad Motławą, jego naturalne zaplecze tworzyły ziemie polskie.

Bezpośrednio po zakończeniu wojny obroty portu w Gdańsku szybko rosły, pod tym względem wyprzedził on Królewiec i Szczecin. Niezależnie od stanu relacji z Polską pozycja WMG znacznie pogorszyła się w okresie wielkiego kryzysu. W listopadzie 1929 r. rząd w Warszawie stanął na stanowisku, że chociaż Polska zamierza wykorzystywać porty gdański i gdyński, jednak wbrew swej woli jest zmuszona kierować większość towarów przez Gdynię. Przyczyną tego były trudności natury polityczno-ekonomicznej, czynione przez władze WMG. W pierwszej połowie lat trzydziestych obroty portu w Gdyni zaczęły dominować nad obrotami Gdańska. Objęcie władzy w Berlinie przez Hitlera i pewna poprawa w polsko-niemieckich relacjach politycznych poskutkowały podpisaniem w sierpniu 1933 r. polsko-gdańskiego zasadniczego porozumienia w sprawie wykorzystania portu w Gdańsku. W konsekwencji pojawiły się orientacyjne kontyngenty towarów do przeładowania w tym porcie. Przyniosło to pewne zwiększenie obrotów, nie odbierając Gdyni pozycji głównego polskiego okna na świat.

W 1924 r. Polska utworzyła, za zgodą Ligi Narodów, wojskową składnicę tranzytową, chronioną przez załogę wojskową. Bezpośrednią przyczyną jej powstania była odmowa gdańskich portowców przeładunku brytyjskiej broni w okresie wojny polsko-bolszewickiej w 1920 r. Stanowiło to naruszenie zasady swobody polskiego handlu z zagranicą przez port w Gdańsku. Składnicę zlokalizowano w Westerplatte, które przed I wojną światową było kurortem morskim porównywalnym z Sopotem, a na początku lat dwudziestych już tylko straszyły tam jego ruiny. Utworzenie składnicy dawało Polsce prawo do obecności jej okrętów wojennych w porcie gdańskim.

Wszystkie rozwiązania ekonomiczne i polityczne miały zapewnić II Rzeczypospolitej korzystanie z portu gdańskiego przy zachowaniu prawa swobodnego rozwoju ludności miasta, w większości niemieckiej. W praktyce możliwości zarządzania portem i nieskrępowanego prowadzenia przez nasz kraj międzynarodowej wymiany handlowej przy pomocy infrastruktury technicznej miasta położonego poza granicami państwa okazały się mniejsze, niż zakładano. Decydowały o tym powtarzające się konflikty z władzami Wolnego Miasta o podłożu politycznym oraz ograniczone możliwości przeładunkowe gdańskiego portu. Z tych powodów już w 1920 r. polskie ministerstwo robót publicznych poleciło opracowanie planu rozbudowy portu, z czego jednak szybko zrezygnowano z uwagi na ówczesną sytuację polityczną.

Gospodarka Polski odrodzonej po stu dwudziestu trzech latach zaborów nie zajęła znaczącego miejsca na mapie ekonomicznej ówczesnego świata. System ekonomiczny II Rzeczypospolitej powstał z połączenia trzech obszarów wcześniej niemal zupełnie od siebie izolowanych. Wykazywały one zasadnicze różnice strukturalne, odmienne były w nich tradycje życia gospodarczego i rządzące nim rozwiązania instytucjonalne.

Odzyskanie niepodległości zbiegło się z odbudową gospodarki ze zniszczeń podczas I wojny światowej, w stosunku do majątku narodowego prawdopodobnie największych w Europie. Rozwój ekonomiczny poważnie utrudniały chłodne stosunki polityczne z większością sąsiadów; z gospodarczo najsilniejszym z nich doszło nawet do trwającej kilka lat wojny celnej, która – chociaż na dłuższą metę przyniosła Polsce pewne korzyści – jednak w krótkim czasie spowodowała straty. Niezależną od sąsiadów infrastrukturę techniczną handlu zagranicznego trzeba było zbudować od podstaw.

Pomimo tego szybko i sprawnie wprowadzono rozwiązania instytucjonalne i prawne, potrzebne dla prowadzenia handlu z zagranicą i transgranicznego przepływu kapitału. Złoty polski okazał się pieniądzem w sposób trwały wymiennym, odpowiadała mu niska inflacja, a jego kurs wymienny kształtował się w sposób w miarę stabilny – pieniądz ten dobrze służył wiarygodności państwa i stał się symbolem jego zdolności do rozwoju. Polska lat międzywojennych nie

była krajem bogatym, jednak umiała się zorganizować w sposób umożliwiający trwałe utrzymanie niepodległości i stopniowy rozwój ekonomiczny, nie zasługiwała zatem na pojawiające się czasem poza krajem określenie *Saisonstaat* (kraj sezonowy).

Po kampanii wrześniowej 1939 r. życie gospodarcze na okupowanych przez Niemców ziemiach polskich zostało całkowicie podporządkowane potrzebom wojennym III Rzeszy. Kresy Wschodnie włączono szybko w radziecki organizm gospodarczy, w tym czasie zmilitaryzowany w stopniu nie mniejszym niż gospodarka niemiecka. W tych warunkach konsumpcja i inwestycje na ziemiach polskich przybrały postać właściwą wyjątkowo surowej gospodarce wojennej.

Do 1941 r., kiedy wybuchła wojna niemiecko-radziecka, polityka okupanta w tak zwanym Generalnym Gubernatorstwie (*Generalgouvernement*) sprowadzała się do wywózki do Niemiec możliwie największej liczby maszyn, urządzeń i surowców. Ziemie polskie były także wykorzystywane jako zasób taniej siły roboczej. Demontaż środków trwałych miał miejsce w szczególności w Centralnym Okręgu Przemysłowym. Podobna gospodarka rabunkowa nie występowała w początkowej fazie II wojny światowej na ziemiach polskich włączonych bezpośrednio do Rzeszy. Szacuje się, że potencjał przemysłowy obszaru tworzącego Gubernatorstwo był w tym czasie wykorzystany w 30%. Terytorium to władze niemieckie widziały jako obszar produkcji rolniczej, przetwarzanej częściowo na miejscu. Formalnie biorąc, dzieliła je od Rzeszy granica celna i dewizowa. Opracowany w 1942 r. tak zwany *Generalplan Ost* przewidywał przesiedlenie po wygranej przez Rzeszę wojnie większości ludności polskiej z GG na zachodnią Syberię. Pewna część Polaków miała zostać zachowana w charakterze pracowników niewolniczych, do 20% populacji zamierzano wymordować, około 5% poddać germanizacji. Na całą ludność żydowską wydano wyrok śmierci, w 1942 r. rozpoczęto realizację tak zwanego *Endlösung*.

Podbój nowych terenów spowodował pewną poprawę zaopatrzenia społeczeństwa niemieckiego w żywność w porównaniu do sytuacji sprzed wojny. Przenosiło się to na warunki życia na polskiej wsi, która odczuła rosnący popyt na artykuły rolne. Częściowo wynikał on ze szmuglowania żywności ze wsi do miast w warunkach jej reglamentacji. Szybko jednak wieś doświadczyła ciężaru wysokich kontyngentów produktów rolnych, ponoszonych na rzecz okupanta.

Kłęska pod Moskwą w grudniu 1941 r. spowodowała zwiększenie przez Niemców stopnia militaryzacji gospodarki. Produkcja wojenna uległa dalszemu nasileniu po klęsce stalingradzkiej. Zaprzesano wtedy wywozu z Generalnego Gubernatorstwa urządzeń przemysłowych, a produkcja w miejscowych zakładach wytwórczych się powiększyła. Ogółem produkcja przemysłowa na ziemiach polskich, która w 1941 r. spadła do 38% poziomu z 1938 r., dwa lata później doszła do około 60% swoich początkowych rozmiarów. Uważa się, że w 1943 r. wytwórczość

przemysłowa osiągnęła maksimum w warunkach okupacji. Pomimo dużego spadku ogólnego poziomu aktywności gospodarczej powiększyła się produkcja zbrojeniowa. Podczas całej wojny w polityce okupanta można było zauważyć dwie tendencje niezgodne ze sobą w kategoriach gospodarczych: dążenie do przeniesienia do Niemiec jak największej ilości czynników wytwórczych, w tym do przemieszczania zasobów pracy, oraz do rozwijania produkcji na miejscu, traktując istniejące zasoby jako przedmiot niczym nieskrępowanej eksploatacji.

Przemysł zbrojeniowy na terenie GG tworzyły między innymi zakłady lotnicze Heinkla w Rzeszowie (remonty silników), zakłady lotnicze w Mielcu (produkcja usterzenia samolotów bombowych, a później montaż myśliwców), zakłady mechaniczne Ursus, fabryka broni ręcznej Steyra w Radomiu, fabryki amunicji w Skarżysku-Kamiennej, warszawskie zakłady optyczne Zeissa i dwa zakłady badawcze torped w Gdyni. Wykorzystano polski potencjał produkcyjny powstały w okresie międzywojennym. W skład koncernu Hermann Goering Werke weszły kopalnie na Górnym Śląsku i zakłady Lilpop, Rau i Loewenstein w Warszawie. Fabryka w Sanoku wyprodukowała na potrzeby wojska niemieckiego około 5 tysięcy wagonów, remontowano w niej także czołgi i samochody pancerne. W rejonie Konina zbudowano nową kopalnię węgla brunatnego.

W miarę nasilania się alianckich bombardowań Górny Śląsk zyskiwał na znaczeniu w niemieckiej gospodarce wojennej. Z czasem dostarczał połowę produkcji zbrojeniowej III Rzeszy. Zbudowano na tym terenie nowe zakłady produkcyjne, przede wszystkim chemiczne w Oświęcimiu, Kędzierzynie (kombinat IG Farben) i w Blachowni Śląskiej. Położenie geograficzne było przyczyną rozwoju produkcji zbrojeniowej także w Wielkopolsce, do alianckich nalotów lotniczych na Poznań doszło tylko dwa razy.

W 1943 r. na ziemiach polskich wydobyto 57 mln ton węgla, o 19 mln ton więcej niż w 1938 r. W latach 1939-1942 wzrosło o 20% wydobycie ropy naftowej i o 12,9% wydobycie gazu ziemnego. Dokończono niektóre, rozpoczęte przed wojną inwestycje o znaczeniu wojskowym. Były to zwłaszcza Zakłady Południowe w Stalowej Woli, które zgodnie z dawnymi planami miały być gotowe w 1941 r., i zaporą w Rożnowie. Zbudowano fabrykę kauczuku syntetycznego w Oświęcimiu, rozbudowano Zakłady H. Cegielskiego w Poznaniu, które jako Deutsche Waffen- und Munitionsfabriken produkowały między innymi łuski do broni maszynowej i zapalniki.

O takiej zmianie decydowała nie tylko bliskość frontu, ale też to, że Polska pozostawała poza zasięgiem bombardowań powietrznych dokonywanych przez aliantów zachodnich. Utrudnieniem dla zwiększania produkcji stały się częste trudności z zaopatrzeniem w niezbędne materiały i komponenty. Nie przyniosły większych efektów próby zwiększenia produkcji rolnej, do czego brakowało niezbędnych środków technicznych.

W końcowej fazie okupacji doszło do wywozu i zniszczeń urządzeń produkcyjnych. Największą fabrykę stolicy, zakłady Lilpop, Rau i Loewenstein, wysadzono w powietrze po powstaniu warszawskim. Wcześniej zabrano do Niemiec wszystkie urządzenia i pracowników. Wywóz do Rzeszy produktów przemysłu spożywczego i rolnictwa miał cechy gospodarczej grabieży. Ułatwiało ją przejęcie jednej trzeciej wielkiej własności rolnej w bezpośrednie władanie niemieckich powierników przymusowych (*Treuhänder*). Sprawniejszej eksploatacji służyła komasacja gruntów chłopskich.

Zamiarem agresorów było przerzucenie ciężaru wojny, na ile było to możliwe, na ludność krajów podbitych. W Generalnym Gubernatorstwie w 1941 r. normy zaopatrzenia ludności pokrywały 26% potrzeb kalorycznych Polaków i 7% Żydów. W 1941 r. konsumpcja żywności w GG wynosiła 845 kalorii, w roku następnym 1070 kalorii, w 1943 r. 855 kalorii.

5. Polska Ludowa. Lata 1945–1948

Czas rządów komunistycznych w Polsce przedstawiono w podziale na lata 1945–1948, kiedy nowy ustrój dopiero się kształtował, okres stalinowski w latach 1949–1956, lata 1956–1970, gdy u szczytu władzy był Władysław Gomułka, rządy Edwarda Gierka (w latach 1970–1980) oraz czas po wprowadzeniu stanu wojennego w latach 1982–1989.

Na podstawie dekretu o nacjonalizacji przemysłu ze stycznia 1946 r. nowa władza usankcjonowała istnienie zarządów państwowych w dużych zakładach przemysłowych. Stopniowo rozbudowywano centralny aparat kierowania gospodarką, także tą nie upaństwowioną. Szczególnie istotne w tym procesie było poszerzanie uprawnień ministerstwa przemysłu, przekształconego później w ministerstwo przemysłu i handlu, jak również podległych mu centralnych zarządów przedsiębiorstw należących do poszczególnych branż.

Pod koniec 1945 r. rozpoczął działalność Centralny Urząd Planowania, w którym opracowano Trzyletni Plan Odbudowy Gospodarczej na lata 1947–1949. Z punktu widzenia swego zakresu plan ten sprowadzał się do wyboru inwestycji realizowanych ze środków budżetowych i za kredyty bankowe oraz do określenia ogólnych kierunków polityki ekonomicznej. Jego realizacja polegała na połączeniu interwencji państwa w życie gospodarcze z dużą samodzielnością przedsiębiorstw – był to więc bardziej plan indykatywny niż obligatoryjny, wzorowany na radzieckich pięciolatkach, jakimi stały się plany wieloletnie w latach następnych.

Najwcześniej kontroli państwowej poddano trzy obszary życia gospodarczego: komunikację, bankowość i handel zagraniczny. Akty prawne dotyczące ich upaństwowienia zostały wydane wcześniej niż w przypadku przemysłu.

W 1944 r. działał Komitet do spraw Handlu Zagranicznego przy prezydium działającego w Lublinie Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego (PKWN). Domeną powstałego w 1945 r. ministerstwa żeglugi i handlu zagranicznego stało się centralne kierowanie wymianą międzynarodową, z wyłączeniem realizacji transakcji handlowych. Po reorganizacji rządu w 1947 r. jego funkcje przejęło ministerstwo przemysłu i handlu. Wydawało ono zezwolenia na przeprowadzanie transakcji eksportowych i importowych. W skład ministerstwa wchodziły cztery departamenty handlu zagranicznego: planu i koordynacji, traktatów oraz eksportu i importu. Te dwa ostatnie bezpośrednio nadzorowały obroty handlowe.

W pierwszych latach powojennej odbudowy proces wzrostu obrotów handlowych przebiegał szczególnie szybko. Poziom eksportu i importu każdego roku ulegał zwielokrotnieniu, co obrazują dane statystyczne w tabeli 9, w której uwzględniono dostawy w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych do Spraw Pomocy i Odbudowy (United Nations Relief and Rehabilitation Administration – UNRRA) oraz dary zbiorowe w 1947 r.

W 1945 r. saldo obrotów handlowych było dodatnie, w następnych dwóch latach ujemne, wreszcie w ostatnim roku analizowanego okresu ponownie dodatnie. Jego wielkość, poza 1947 r., była jednak niewielka i dlatego możemy uznać, że eksport i import w przybliżeniu się równoważyły. Deficyt handlowy nie rodził ujemnych skutków gospodarczych m.in. dzięki temu, że nadwyżkowy import pochodził w dużej części ze środków UNRRA.

Rozmiary obrotów handlowych, wyrażone po wyeliminowaniu inflacji, są przedstawione w tabeli 10. Również dynamikę handlu w cenach stałych trzeba ocenić jako bardzo wysoką: eksport w 1948 r. był aż o 178% wyższy niż dwa lata wcześniej. W tym okresie znacznie, bo o 135%, powiększył się również import. W niedługim czasie od zakończenia wojny polski handel zagraniczny przekroczył poziom z 1938 r., zbliżając się do rekordowych rozmiarów wymiany z zagranicą w latach 1928–1929.

Tabela 9. Wielkość obrotów handlu zagranicznego w latach 1945–1948, w mln dolarów wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import	Saldo
1945	38,0	33,9	4,1
1946	127,2	145,8	–18,8
1947	248,2	320,4	–72,2
1948	532,7	516,4	16,3

Źródło: *Rocznik Statystyczny GUS* (1949): Warszawa: GUS, s. 103–104.

Tabela 10. Wielkość obrotów handlu zagranicznego w latach 1945–1948, w mln dolarów wartości z 2000 r.

Lata	Eksport	Import	Saldo
1945	483,5	431,4	52,1
1946	1571,7	1801,5	–229,8
1947	2364,4	3052,2	–687,8
1948	4369,3	4235,8	133,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS, różne lata.

Wielkości przywozu i wywozu wyrażone w złotych dewizowych ilustruje tabela 11.

Tabela 11. Obroty handlu zagranicznego w latach 1946–1948, oba obszary płatnicze razem, w mld złotych dewizowych

Lata	Eksport	Import	Saldo
1946	0,506	0,583	–0,077
1947	0,985	1,281	–0,296
1948	2,125	2,066	0,059

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, różne lata.

W sierpniu 1945 r. zostało zawarte porozumienie w sprawie dostaw przez Polskę do Związku Radzieckiego węgla kamiennego po (tak je nazwano) „cenach specjalnych”. Postanowienie to było elementem szerszej umowy o przekazywaniu Polsce przez władze radzieckie majątku poniemieckiego na ziemiach odzyskanych i reparacji wojennych, rząd ZSRS zrzekł się w niej wszelkich pretensji do mienia niemieckiego, znajdującego się na obszarze Polski. Jednak faktycznie wojska radzieckie, stacjonujące w naszym kraju, nadal dysponowały niemalą jego częścią. Ciągłe miały też miejsce przypadki demontażu środków trwałych.

Dodatkowo ZSRS zobowiązywał się odstąpić Polsce 15% dostaw repatriacyjnych, pochodzących ze swojej strefy okupacyjnej w Niemczech, i ten sam odsetek kompletnych urządzeń przemysłowych, przyznanych mu w zachodnich strefach okupacyjnych. Było to zgodne z postanowieniami wielkich mocarstw z Jałty i Poczdamu. Polskim świadczeniem w tej umowie miał być przez cały okres okupacji Niemiec eksport węgla po zaniżonych cenach.

W pierwszym roku obowiązywania umowy Polska miała dostarczyć 18 milionów ton węgla, w ciągu następnych czterech lat po 13 milionów, później

po 12 milionów. W tej postaci umowa stanowiła obciążenie dla polskiej gospodarki prawdopodobnie nie do urzeczywistnienia. Na ogromne rozmiary wymuszonego świadczenia wskazuje choćby to, że gdyby umowa została w pełni wypełniona, w 1947 r. eksport na zasadach „specjalnych” wyniósłby 76% ogólnej ilości tego surowca przeznaczonej na sprzedaż za granicę. Trzeba podkreślić, że w ówczesnych warunkach ekonomicznych węgiel kamienny stanowił dla Polski jedno z nielicznych znaczących źródeł dopływu dewiz. Bezpośrednio po II wojnie światowej popyt na ten surowiec i jego międzynarodowe ceny były wysokie.

Faktycznie rozmiary dostaw po cenach specjalnych okazały się niższe, niż pierwotnie założono, odpowiednie dane statystyczne na ich temat przedstawia tabela 12. Zawiera ona porównanie wartości eksportu, rozliczanego po cenach zaniżonych, z wartością obliczoną na podstawie cen światowych. Cena specjalna węgla w latach 1946-1953 wynosiła niezmiennie 1,12 dolara. Miała ona jedynie stanowić zwrot kosztów transportu, sam węgiel był bowiem dostarczany za darmo. W świetle poniższych danych straty spowodowane taką sprzedażą wyniosły 630 milionów dolarów (4,92 mld \$ w 2000 r.). Do zestawienia zostały wprowadzone ceny światowe węgla niesortowanego. Ceny wyższych gatunków węgla, które również dostarczano stronie radzieckiej, były w tym czasie o 2,5–4,5 dolara wyższe.

Sprzedaż węgla do ZSRS po „specjalnych cenach” polska opinia publiczna komentowała wręcz jako wynagrodzenie dla ZSRS za nowe polskie ziemie na zachodzie i północy. Dostawy rozpoczęte w 1945 r. ustały w 1954 r., kiedy Związek Radziecki sam z nich zrezygnował.

Tabela 12. Dostawy węgla do ZSRS po cenach specjalnych w latach 1946–1953

Lata	Ilość węgla, mln t	Wartość dostaw, ceny specj. mln \$	Cena światowa, \$ za 1 tonę	Wartość dostaw, ceny św., mln \$
1946	8,221	9,208	9,5	78,099
1947	8,393	9,400	13,0	109,109
1948	6,500	7,280	13,0	84,500
1949	6,562	7,349	12,5	82,025
1950	6,544	7,329	11,0	71,984
1951	6,030	6,754	16,0	96,480
1952	6,009	6,730	15,0	90,135
1953	6,096	6,828	13,0	79,248
Razem	54,355	60,878	–	691,580

Źródło: J. Kramar (1978): *Wprowadzenie*, w: *Problem rekompensaty za polski węgiel w negocjacjach polsko-radzieckich w 1956 r.*, Aneks, nr 19.

Na jesieni 1956 r., podczas popaździernikowej wizyty Gomulki w ZSRS, strona radziecka uznała polskie pretensje z tytułu rozbieżności pomiędzy cenami „specjalnymi” a światowymi i zmniejszyła istniejące zadłużenie Polski wobec siebie o 0,5 miliarda dolarów (3296 mln \$ w 2000 r.). W świetle powyższego zestawienia nie można jednak uznać, że była to rekompensata pełna: zabrakło 130 milionów, a faktycznie 180, ponieważ ostateczna redukcja zadłużenia wyniosła 450 milionów (2970 mln \$ w 2000 r.).

Ważnym zastrzykiem kapitału dla odbudowy polskiej gospodarki oraz poprawy poziomu życia dużej części społeczeństwa stały się dostawy UNRRA. Państwa członkowskie ONZ zobowiązały się kierować swą pomoc dla krajów zniszczonych podczas wojny jedynie przy wykorzystaniu tej instytucji, pozostawiając jej wybór sposobu wykorzystania udostępnianych środków. Sama organizacja powstała jeszcze w okresie wojny w 1943 r.

Do początku 1947 r., a więc do rozwiązania UNRRA, jej dostawy wyniosły łącznie 481 milionów dolarów (4576 mln \$ z 2000 r.). Z tej sumy dostawy wartości 92 milionów przekazano w 1945 r., 306 milionów w 1946 r., resztę do końca czerwca roku następnego. Ich wykorzystanie przedstawia tabela 13. Do końca 1946 r. Polska uzyskała tą drogą około 315 tysięcy ton towarów. Szacuje się, że w 1946 r. pomoc UNRRA stanowiła równowartość około 22% polskiego dochodu narodowego.

Tabela 13. Przeznaczenie dostaw UNRRA dla Polski, w mln dolarów

Kierunek	Kwota	Odsetek
Żywność	201,725	41,92
Odzież i obuwie	82,700	17,18
Pomoc medyczna	25,800	5,36
Odbudowa rolnictwa	75,900	15,77
Odbudowa przemysłu	95,135	19,77
Razem	481,260	100,0

Źródło: T.P. Alton (1955): *Polish Postwar Economy*, New York: Columbia University Press.

Pomoc świadczona przez tę organizację pochodziła głównie ze Stanów Zjednoczonych i w znacznej części składały się na nią środki przeznaczone wcześniej dla wojska amerykańskiego walczącego w Europie. Wprowadzenie tych produktów na amerykański rynek wewnętrzny utrudniłoby miejscowym przedsiębiorstwom utrzymanie bieżącego poziomu produkcji. UNRRA, zgodnie ze swoją nazwą, była organizacją międzynarodową, jej misją do Polski kierował obywatel radziecki, a dystrybucja towarów pozostawała w rękach władz PRL.

W pierwszym półroczu 1946 r. dostawy UNRRA stanowiły 79% polskiego importu, w analogicznym okresie roku następnego już tylko 21%. Rok 1946 okazał się okresem największego nasilenia pomocy realizowanej tym kanałem, w następnym roku jej dostawy zmalały do 25% importu, chociaż w przypadku dóbr inwestycyjnych ich udział pozostał nadal znaczny i wynosił 53,7% całości. Środki UNRRA ułatwiały przezwyciężenie trudności w zaopatrzeniu społeczeństwa w żywność, kiedy w pierwszych latach po wojnie sytuację w rolnictwie komplikowały słabe urodzaje.

Oprócz UNRRA środki z Zachodu płynęły do Polski poprzez kościelną organizację Charytatywną „Caritas”. Rozdzielała ona pomoc pochodzącą głównie z darów Episkopatu Stanów Zjednoczonych, wykorzystującego pośrednictwo organizacji War Relief Services, a także Polonii amerykańskiej, która posługiwała się instytucją American Relief for Poland. Pomoc przekazywało też 21 organizacji zrzeszonych w Radzie Zagranicznych Towarzystw Charytatywnych. Największymi z nich były: YMCA (Young Men’s Christian Association), ewangelicka organizacja kulturalno-oświatowa wspomagająca Polską YMCA, CARE (Cooperative for American Remittances in Europe) przekazująca paczki z USA, American Joint Distribution Committee opiekująca się ludnością żydowską i Brethren Service Commission wspierająca rolnictwo. Działały też organizacje metodystów, kwakrów, mennonitów i unitarian. W marcu 1949 r. Radę Zagranicznych Towarzystw Charytatywnych rozwiązano, co faktycznie zakończyło napływ tej formy pomocy dla Polski.

6. Polska Ludowa – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1949–1956

Zaostrzenie kursu politycznego w okresie stalinowskim wpłynęło na relacje ekonomiczne z zagranicą. Głównym partnerem gospodarczym stał się Związek Radziecki, kontakty z innymi krajami bloku wschodniego były ograniczane, zmalały radykalnie związki z Zachodem. Zmierzano w kierunku samowystarczalności ekonomicznej, osiągając na tym polu połowiczne sukcesy. Taka strategia rozwoju nie wspierała w stopniu dostatecznym realizowanej w tym czasie strategii szybkiego uprzemysłowienia.

Zmiany zasad funkcjonowania polskiej gospodarki, jakie przyniósł okres stalinowski, wywarły istotny wpływ również na sferę stosunków ekonomicznych z zagranicą. Zgodnie z intencjami twórców polityki gospodarczej kraj powinien był w sposób maksymalny uniezależnić się od dostaw z zagranicy. Z tego powodu podejmowano produkcję wielu wyrobów do tej pory importowanych, nie zwracając większej uwagi na koszty takich posunięć. Na rozbudowę

przemysłu lekkiego i rolnictwa, reprezentujących znaczący potencjał eksportowy, przeznaczano niewielkie nakłady, co powodowało że powstające w tych branżach możliwe do wyeksportowania nadwyżki, łatwo wchłaniał rynek wewnętrzny, szybko rosnący wraz z rozbudową przemysłu.

Doświadczenia Związku Radzieckiego z okresu międzywojennego, kiedy powiększał szybko swój potencjał ekonomiczny w izolacji od świata, wykorzystując własne środki ekonomiczne, wywarły rozstrzygający wpływ na polską politykę współpracy gospodarczej z zagranicą. Zmalało znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju, który nabierał cech autarkicznych. Taką wybrano strategię, chociaż warunki przyrodnicze i istniejąca gospodarcza infrastruktura zmuszały Polskę do dużo większej niż w przypadku ZSRS otwartości na wymianę towarową ze światem. Istotną przyczyną wyboru takiej drogi rozwoju gospodarki były też względy militarne.

Specyficzną cechą okresu stalinowskiego było świadome ograniczanie kontaktów politycznych i gospodarczych pomiędzy poszczególnymi partnerami ZSRS należącymi do bloku wschodniego. W efekcie struktury gospodarcze tych krajów zaczęły wykazywać paralelność. W stosunkach gospodarczych tych państw zagranicą coraz wyraźniej widoczny był tylko jeden partner: Związek Radziecki.

W planowaniu gospodarczym podstawą ustalania strumieni dóbr eksportowanych i importowanych były tzw. bilanse wynikowe. Wprowadzano do nich nadwyżki i niedobory powstające przy opracowywaniu poszczególnych bilansów materiałowych, składających się na plany dotyczące całej gospodarki. Taki sposób planowania handlu zagranicznego powodował, że do wywozu przeznaczano niemal tylko te produkty, które w kraju występowały w nadmiarze. Rezygnowano przez to z rozwijania równoczesnej produkcji na potrzeby odbiorców krajowych i zagranicznych, zaniedbując korzyści ekonomiczne, jakie mogłyby powstawać w takich warunkach.

O dużej sile tendencji autarkicznych świadczy przyjęcie w planie sześciolletnim założenia wzrostu dochodu narodowego o 112%, natomiast importu tylko o 35% i eksportu o 45%. Uważa się, że faktycznie import powiększył się o 58,6%, a zatem o wiele bardziej niż założono, natomiast eksport o 28,9%, czyli o wiele mniej. Proporcje zmian obu strumieni w handlu międzynarodowym uległy zatem odwróceniu w stosunku do planu. Obroty handlowe wzrosły niewspółmiernie do tempa zmian dochodu narodowego, który powiększył się o 73,6%, oraz produkcji przemysłowej, która zwiększyła się o 184,6%. W ten sposób gospodarka polska, z przyczyn politycznych, nabrała wyraźnych cech autarkicznych, ale w skali dużo mniejszej, niż przyjęto pierwotnie.

Zgodnie z początkowymi założeniami w latach planu sześciolletniego eksport miał osiągnąć poziom 18 124 milionów rubli, a import 18 822 milionów. Ostatecznie wywóz wyniósł 19 164 milionów, zaś przywóz 20 260.

W konsekwencji ujemne saldo handlowe z około 700 milionów rubli wzrosło do około 1100 milionów. Powiększenie deficytu umożliwiły kredyty inwestycyjne i surowcowe, uzyskane głównie w ZSRS.

Rozmiary eksportu i importu oraz saldo obrotów handlowych w poszczególnych latach całego rozpatrywanego okresu, a więc włącznie z 1949 r. nieobjętym planem sześcioletnim, przedstawiają oddzielnie dla obu obszarów płatniczych tabele 14 i 15. Obok danych w dolarach wartości bieżącej zamieszczamy dane analityczne, wyrażone w pieniądzu amerykańskim o wartości stałej.

Tabela 14. Obroty handlowe z I obszarem płatniczym w latach 1949–1955, w mln dolarów

Lata	Eksport	Import	Saldo
1949	280,7	269,4	11,3
1950	360,8	408,3	–47,5
1951	434,3	535,2	–100,9
1952	505,3	582,6	–77,3
1953	568,8	555,9	12,9
1954	601,7	641,3	–39,6
1955	578,3	604,9	–26,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Rocznika Handlu Zagranicznego* (1989): Warszawa: GUS.

Tabela 15. Obroty handlowe z I obszarem płatniczym w latach 1949–1955, w mln dolarów (wartości z 2000 r.)

Lata	Eksport	Import	Saldo
1949	2141,2	2055,1	86,1
1950	2766,1	3130,1	–364,0
1951	3263,1	4020,7	–757,6
1952	3613,9	4167,1	–553,2
1953	4007,6	3916,3	91,3
1954	4171,4	4445,6	–274,2
1955	3945,2	4126,6	–181,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*, różne lata.

Obroty handlowe z pierwszym obszarem płatniczym wyraźnie powiększały się z roku na rok zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym. W przypadku eksportu, wyrażonego tak w wielkościach nominalnych, jak i realnych, wyjątkiem okazał się ostatni rok analizowanego okresu. Natomiast spadek importu, niezależnie od sposobu wyrażenia jego wielkości, nastąpił dwukrotnie: w 1953 i 1955 r. W ujęciu realnym najwyższy wzrost wymiany miał miejsce w 1950 r., w latach następnych eksport rósł od 4 do 17% rocznie, zaś import od 3,6 do 28%. Wzrost handlu okazał się więc nierównomierny w czasie.

Saldo obrotów było z reguły ujemne. Tylko w 1949 i 1953 r. okazało się ono dodatnie, w obu przypadkach niewiele. Powstające deficyty miały relatywnie nieduże rozmiary, wyjątkami były lata 1951 i 1952.

W tabeli 16 przedstawiono rozmiary obrotów handlowych Polski z krajami RWPG wyrażone w rublach wartości bieżącej. Szeregi czasowe doprowadzono do 1959 r., kierując się danymi statystycznymi, publikowanymi przez Sekretariat RWPG.

Tabela 16. Obroty handlowe z krajami RWPG w latach 1950–1959, w mln rubli wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import
1950	412,2	369,2
1951	512,8	445,6
1952	553,6	530,5
1953	535,7	577,8
1954	617,4	516,2
1955	638,7	474,5
1956	578,8	463,2
1957	639,7	432,1
1958	613,0	433,0
1959	774,8	522,1

Źródło: Wnieszniatorgovlastran-czlenow SEW, *Statisticzeskij Sbornik*, różne lata.

W wymianie z II obszarem płatniczym w latach 1950–1954 eksport w cenach bieżących kształtował się na poziomie niższym niż w 1949 r. W cenach stałych spadek obrotów był jeszcze bardziej widoczny. Dopiero w 1955 r. nastąpił wzrost eksportu i to od razu znacznych rozmiarów. Podobne zjawisko miało

miejsce w przypadku importu. Były to oznaki stopniowego zmniejszania się izolacji Polski od Zachodu. Zjawiska te ilustrują dane w tabelach 17 i 18.

Tabela 17. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym w latach 1949–1955, w mln dolarów wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import	Saldo
1949	338,1	363,0	–24,9
1950	273,4	259,8	13,6
1951	327,3	389,0	–67,7
1952	270,1	280,3	–10,2
1953	262,1	218,3	43,8
1954	267,1	262,2	4,9
1955	341,3	326,8	14,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika Handlu Zagranicznego (1989): Warszawa: GUS.

Tabela 18. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym w latach 1949–1955, w mln dolarów (wartości z 2000 r.)

Lata	Eksport	Import	Saldo
1949	2581,5	2769,0	–187,5
1950	2095,9	1991,7	104,2
1951	2459,0	2922,6	–463,6
1952	1931,8	2004,8	–73,0
1953	1846,5	1538,0	308,5
1954	1851,6	1817,7	33,9
1955	2328,1	2229,2	98,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*, różne lata.

Saldo obrotów w analizowanym czasie było na przemian dodatnie i ujemne, zawsze zbliżone do zera. Wskazuje to na dążenie ówczesnych władz gospodarczych do stabilizacji poziomu rezerw dewizowych i do niezaciągania kredytów zagranicznych, jeżeli takie zostałyby w ogóle zaproponowane.

Na początku lat pięćdziesiątych znacznie ograniczono publikowanie informacji statystycznych o gospodarce. W największym stopniu dotyczyło to handlu zagranicznego. Rocznik statystyczny za 1950 r. nie zawierał żadnych danych na temat wymiany międzynarodowej, zaś w latach 1951–1954 wydawania roczników zaprzestano w ogóle. Również w sejmowych ustawach o narodowych planach gospodarczych nie umieszczano informacji na temat handlu zagranicznego.

W latach 1949–1951 wśród pracowników handlu zagranicznego dokonano gruntownej „czystki” uznając, że głównym obowiązkiem osób zatrudnionych w tym sektorze jest pełne poparcie polityczne dla władz i tak zwana dyspozycyjność w stosunku do zwierzchników. Posiadanie krewnych za granicą lub utrzymywanie korespondencji ze znajomymi poza krajem przekreślały przydatność kandydata do pracy w handlu. System nomenklatury w polityce kadrowej, polegający na obsadzaniu ważniejszych stanowisk przez osoby wytypowane przez instancje PZPR, został wdrożony w handlu zagranicznym w sposób idący bez porównania dalej niż w pozostałych dziedzinach życia gospodarczego. Przynależność do PZPR stała się odtąd z reguły znacznie ważniejsza od przygotowania merytorycznego, a bezpartyjni fachowcy zaczęli tworzyć w aparacie handlu zagranicznego wyraźną mniejszość.

Paradoksalnie jako zaletę pracowników przedstawicielstw handlowych PRL za granicą zaczęto traktować nieznaną im języków obcych. Takich ludzi uważano bowiem w latach stalinowskich, ale już nie w okresie późniejszym, za mniej skłonnych zaakceptować rozwiązania społeczne, obserwowane przez nich poza krajem.

7. PRL – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1956–1970

Rok 1956 przyniósł w Polsce znaczący zwrot polityczny: ekipa nowego przywódcy PZPR Władysława Gomułki, zachowując istotę ustroju komunistycznego, zaczęła sprawować rządy w sposób zdecydowanie bardziej liberalny niż poprzednie kierownictwo. System funkcjonowania gospodarki, w tym także handlu zagranicznego, pozostał jednak w gruncie rzeczy niezmienny. Zarzucono natomiast forsowną industrializację z okresu stalinowskiego, przez co wzrost gospodarczy, zwłaszcza na początku nowego okresu, stał się dużo bardziej zrównoważony.

W październiku 1956 r. społeczeństwo oczekiwało zasadniczych zmian w sposobie kierowania gospodarką. Sam Gomułka w pierwszych miesiącach po dojściu do władzy stał się symbolem powszechnych nadziei na daleko idącą demokratyzację ustroju i przebudowę stosunków z ZSRS na zasadzie suwerenności; ustrój miał pozostać ten sam, jednak w formie wyraźnie zmienionej.

Przekształcenia dokonujące się w gospodarce w latach 1956–1957 mogły być oceniane jako początek radykalnej reformy systemu i wybór, jak to wtedy określano, polskiej drogi do socjalizmu.

W przypadku systemu handlu zagranicznego przeprowadzane zmiany były niewielkie. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, których liczba nieco wzrosła, uzyskiwały większą samodzielność. W 1958 r. w ramach Centrali Spółdzielni Ogrodniczych powstał PHZ „Hortex”, eksporter warzyw i owoców. Zaczęto zwracać więcej uwagi na efektywność wymiany handlowej.

W centralach powołano biura branżowe, stanowiące wyodrębnione i względnie samodzielne jednostki prowadzące eksport i import podobnych towarów. W zamyśle polityków gospodarczych centrale te miały być odpowiednikami zjednoczeń przedsiębiorstw wytwórczych, jednak w praktyce zgodność pomiędzy obu jednostkami organizacyjnymi okazała się niepełna. Biura wyodrębniano na zasadzie towarowej, zjednoczenia zgodnie z kryterium branżowym – w konsekwencji biura współpracowały najczęściej z wieloma zjednoczeniami, z których jedno miało charakter wiodący. Tworzono także komitety branżowe, zrzeszające centrale handlu zagranicznego i zjednoczenia. Do 1965 r. były one wyposażone jedynie w uprawnienia doradcze, później w ograniczonym zakresie uzyskały również kompetencje wykonawcze.

Z czasem prawo do samodzielnego prowadzenia handlu przyznano niektórym przedsiębiorstwom produkcyjnym. Należały do nich poznańskie zakłady metalowe H. Cegielski. Niekiedy uzyskane uprawnienia handlowe ograniczały się do niektórych rynków geograficznych, na przykład do państw bloku wschodniego. Przedsiębiorstwo produkcyjne traktowano wtedy jak biuro branżowe centrali handlu zagranicznego. Nieco inaczej zorganizowano handel w Zjednoczeniu Przemysłu Motoryzacyjnego, które powołało samodzielne biuro sprzedaży eksportowej „Polmot”. W 1956 r. prawo do prowadzenia handlu zagranicznego na zasadzie kompensacyjnej otrzymała pozostająca pod państwową kontrolą spółdzielczość: najpierw Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”, potem Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”. Podobne uprawnienia przyznano jednostkom handlu wewnętrznego. W 1956 r. rozpoczęło działalność przedsiębiorstwo reklamy w handlu zagranicznym „Agpol”, inicjując tę nieistniejącą w poprzednim okresie formę promocji polskich wyrobów na rynkach zagranicznych.

W ramach reform popaździernikowych dokonano również pewnych zmian w planowaniu handlu zagranicznego. Stało się ono odtąd dużo bardziej szczegółowe. Już w planie na rok 1957 wyraźnie określono odrębnie limity na import inwestycyjny i centralny.

Po Październiku 1956 r. wzrosło ogólne znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju kraju, wzrost obrotów natrafiał jednak na barierę, jaką okazał się brak

inwestycji proeksportowych zrealizowanych w okresie poprzednim. Odeszła w przeszłość koncepcja autarkii połączona z jednostronnym wiązaniem się ze Związkiem Radzieckim. W całym bloku radzieckim, chociaż w poszczególnych jego krajach w różnym stopniu, odrzucano powoli obawy przed polityczną dominacją Zachodu w następstwie rozbudowy z nim związków handlowych. Przeciwnie, kontakty takie zaczęto teraz uważać za celowe. Zmieniła się zatem struktura geograficzna handlu, a z czasem także jego struktura towarowa. Najważniejsze jednak było to, że obroty handlowe na różnych kierunkach geograficznych wyraźnie „poszły w górę”.

Na jesieni 1956 r. zostało zawarte polsko-radzieckie porozumienie gospodarcze. Na jego podstawie Związek Radziecki zmniejszył o pół miliarda dolarów zadłużenie Polski, uznając, że stanowi to rekompensatę za wcześniejsze zaniżanie cen sprzedawanego do ZSRR polskiego węgla, a także za tranzyt i pobyt wojsk radzieckich w naszym kraju. Polski eksport i import w latach 1956–1970 liczony w złotych dewizowych ilustruje tabela 19, te same wielkości ekonomiczne wyrażone w walutach obcych przedstawiają trzy dalsze tabele. Analizę poziomu obrotów handlowych w walutach obcych rozpoczniemy od I obszaru płatniczego. W tabeli 20 zostały zamieszczone dane dotyczące eksportu i importu z krajów RWPG w latach 1960–1969, wyrażone w cenach stałych z 1960 r.

Tabela 19. Obroty handlu zagranicznego w latach 1956–1970, oba obszary płatnicze razem, w mld złotych dewizowych

Lata	Eksport	Import	Saldo
1	2	3	4
1956	3,939	4,087	–0,148
1957	3,899	5,006	–1,107
1958	4,237	4,907	–0,670
1959	4,580	5,678	–1,098
1960	5,302	5,980	–0,678
1961	6,014	6,747	–0,733
1962	6,584	7,541	–0,957
1963	7,080	7,916	–0,836
1964	8,386	8,289	0,097
1965	8,911	9,361	–0,450
1966	9,088	9,976	–0,888

1	2	3	4
1967	10,106	10,579	-0,473
1968	11,431	11,412	0,019
1969	12,566	12,839	-0,273
1970	14,190	14,430	-0,240

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS*, różne lata.

Niemal przez całą dekadę lat sześćdziesiątych występował realny wzrost eksportu i importu, pod koniec tego okresu obroty powiększyły się w stosunku do punktu wyjścia więcej niż dwukrotnie. Przeważało ujemne saldo handlowe, tylko w ciągu dwóch lat polski eksport przewyższał import. Ujemne saldo w obrotach towarowych z ZSRS było kompensowane przez dodatnie saldo wymiany usług i kredyty zaciągane w ZSRS.

Tabela 20. Obroty handlowe z krajami RWPG, w mln rubli (wartości z 1960 r.)

Rok	Eksport	Import
1960	655,6	781,8
1961	763,5	866,7
1962	857,9	1045,4
1963	950,2	1102,9
1964	1225,3	1091,7
1965	1147,7	1300,5
1966	1203,9	1413,5
1967	1409,7	1549,8
1968	1665,3	1632,2
1969	1826,0	1877,8

Źródło: *Wnieszniajatorgovlastran-czlenow SEW. Statisticeskij spravocznik*, różne lata.

Poziom obrotów handlowych z II obszarem płatniczym w latach 1956–1970, w dolarach wartości bieżącej i stałej, to znaczy w dolarach z 2000 r., przedstawiają tabele 21 i 22.

Tabela 21. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym w latach 1956–1970,
w mln dolarów wartości bieżącej

Rok	Eksport	Import	Saldo
1956	404,6	344,4	60,2
1957	397,0	473,5	–76,5
1958	439,0	512,5	–73,5
1959	463,2	496,6	–33,4
1960	495,3	545,5	–50,2
1961	564,4	632,5	–68,1
1962	611,8	639,2	–27,4
1963	646,9	653,0	–6,1
1964	745,8	766,1	–20,3
1965	819,1	792,8	26,3
1966	871,9	890,2	–18,3
1967	915,3	907,9	7,4
1968	979,3	1015,1	–35,8
1969	1077,6	1096,1	–18,5
1970	1281,6	1134,4	147,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Rocznika handlu zagranicznego* (1989):
Warszawa: GUS.

Tabela 22. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym w latach 1956–1970,
w mln dolarów (wartości z 2000 r.)

Rok	Eksport	Import	Saldo
1	2	3	4
1956	2671,7	2274,1	397,5
1957	2532,3	3020,3	–487,9
1958	2699,4	3151,4	–452,0
1959	2788,4	2989,5	–201,1
1960	2910,1	3205,0	–295,0
1961	3263,1	3656,8	–393,7

1	2	3	4
1962	3501,7	3658,5	-156,8
1963	3621,1	3655,3	-34,2
1964	4108,0	4219,8	-111,8
1965	4444,0	4301,3	142,7
1966	4602,8	4699,3	-96,6
1967	4657,9	4620,2	37,6
1968	4854,1	5031,4	-177,4
1969	5074,2	5161,3	-87,1
1970	5696,9	5042,5	654,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*, różne lata.

W latach popaździernikowych poświęcono sporo uwagi zagadnieniu efektywności handlu zagranicznego, którym wcześniej interesowano się bardzo mało. Na ten temat napisano wiele prac naukowych, niektóre z nich próbowano wdrażać w praktyce.

Problem efektywności wymiany zagranicznej w gospodarce centralnie planowanej, podobnie jak i ogólnej efektywności gospodarczej w tym systemie, wypada uznać za w gruncie rzeczy nierozwiązalny. Decydował o tym – jak to zauważył już w latach dwudziestych XX w. Ludwig von Mises – brak wolnego rynku i kształtujących się na nim cen. W następstwie tego była niemożliwa właściwa alokacja zasobów, a marnotrawstwo stało się nieuniknione. Niezależnie od tej ogólnej opinii o efektywności ekonomicznej w gospodarce nierynkowej wszystkie próby racjonalizacji podejmowania decyzji, do jakich należały wskazane prace teoretyczne, stanowiły na tle biurokratycznego marazmu zjawisko pozytywne, korzystnie wyróżniające PRL na tle innych krajów RWPG.

Latem 1969 r. zakończył służbę na morzu legendarny polski transatlantyk MS „Batory”. Został zwodowany w 1935 r. w Monfalcone we Włoszech, budowę sfinansowano dostawami węgla dla włoskich kolei. Bliźniaczą jednostką był MS „Piłsudski”. „Batory” rozpoczął stałe rejsy na trasie Gdynia–Nowy Jork. Podczas II wojny światowej pełnił funkcje wojskowego okrętu transportowego, po jej zakończeniu powrócił do Gdyni, skąd do 1951 r. pływał do Nowego Jorku. Seria incydentów w okresie rozpoczynającej się zimnej wojny stała się powodem dla władz portu nowojorskiego do odmowy obsługi tego statku zza żelaznej kurtyny. W 1957 r. „Batory” powrócił na trasę do Ameryki Północnej, kierując się

teraz do Montrealu w Kanadzie. Dzięki sprawnej obsłudze i dobrej kuchni stał się szybko symbolem dobrobytu w PRL, swego rodzaju wizytówką Polski na oceanicznych trasach pasażerskich. Podróż „Batorym” na zachodnią półkulę była uważana w kraju za pożądany luksus. Po zakończeniu swej ostatniej komercyjnej podróży statek znalazł wykorzystanie przez niecałe dwa lata jako hulk hotelowy w Gdyni, a kiedy uznano, że także ta forma jego wykorzystywania jest nieopłacalna, zapadła decyzja o złomowaniu statku.

W 1968 r. zaczął pływać pod polską banderą TSS „Stefan Batory”. Został on zwodowany w 1952 r. w Holandii, początkowo pływał jako TSS „Maasdam”. Pozostał w służbie do 1988 r. Zakończył ją jako ostatni liniowiec kursujący regularnie na liniach transoceanicznych.

8. PRL – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1970–1980

Edward Gierek i jego współpracownicy doszli do władzy w Polsce w następstwie robotniczego sprzeciwu wobec polityki poprzedniego kierownictwa państwa. Nowa ekipa zmierzała do przerwania strajków drogą ustępstw i nieformalnych porozumień ze strajkującymi, dążąc na dłuższą metę do poszerzenia społecznej akceptacji ustroju. Chcąc osiągnąć ten cel, musiała dokonać gruntownej reorientacji dotychczasowej strategii gospodarczej.

Początkowo nowa władza podejmowała działania na rzecz doraźnej poprawy poziomu życia, z czasem przystąpiła do realizacji ambitnego programu równoczesnego znaczącego wzrostu konsumpcji i inwestycji. Nazwano go strategią *przyśpieszonego rozwoju i budowę drugiej Polski*. Jednym z jego elementów była poprawa pozycji kraju na międzynarodowej arenie gospodarczej, a także – jak się okazało – nawiązanie silniejszych więzi gospodarczych z krajami Zachodu. Były w nim również obecne elementy zapowiadające rozszerzenie związków z ZSRS. Strategia *przyśpieszonego rozwoju* stanowiła w dużej mierze strategię pobudzania wzrostu przez import finansowany z kredytów, dający impulsy do równoczesnego wzrostu konsumpcji i inwestycji, bez stworzenia odpowiedniego potencjału eksportowego, by spłacić pożyczone środki. Co gorsze, nowa polityka spowodowała, że konieczne stało się kredytowanie nie tylko zakupów za granicą dóbr inwestycyjnych, lecz również surowców do bieżącej produkcji i środków konsumpcji, zwłaszcza pasz potrzebnych do hodowli zwierząt. W warunkach zamrożenia cen żywności w następstwie społecznych protestów konsumpcja szybko rosła. Przyjęta strategia była w części nieudaną próbą rozbudowy kapitału fizycznego przy pomocy środków pożyczonych, w części zwykłym finansowaniem z nich bieżącej konsumpcji.

Bezpośrednio po Grudniu 1970 r. zadeklarowano zamiar wprowadzenia kompleksowych zmian w funkcjonowaniu państwa i gospodarki. Ich projekt przygotowała komisja kierowana przez sekretarza ekonomicznego Komitetu Centralnego PZPR Jana Szydłaka. Realizację projektu rozpoczęto w 1972 r. Kwintesencją zmian było przyznanie sporej samodzielności tak zwanym wielkim organizacjom gospodarczym (WOG-om), za które uznano dotychczasowe zjednoczenia i kombinaty. Centralne władze gospodarcze miały skoncentrować się na kształtowaniu podstawowych narzędzi oddziaływania na przedsiębiorstwa, takich jak ceny, kursy walutowe i zasady opodatkowania. Zamierzano przyznać WOG-om większe uprawnienia w ustalaniu płac i podejmowaniu inwestycji oraz ułatwić im dostęp do dewiz. Nakazy centrum miały przestać być regułą działań w gospodarce, zamierzano ograniczyć je między innymi do wykonywania międzynarodowych zobowiązań państwa.

Reforma WOG-owska okazała się szybko deklaracją bez większego pokrycia. W 1973 r. zdecydowano się wdrożyć tylko jeden element przyjętego programu: system ekonomiczno-finansowy przedsiębiorstw. Na później odłożono reformy w sferze planowania i zmiany cen prowadzące do zrównoważenia gospodarki.

Efektom połowiczności reformy stało się znaczne pogłębienie nierównowagi w gospodarce, zjawiska skądinąd nierozdzielne od systemu gospodarki planowej. Prowadziło to do recentralizacji decyzji i faktycznego upadku reformy. Podobnie jak pod koniec lat pięćdziesiątych XX w. również 15 lat później rosnąca przewaga globalnego popytu nad podażą posłużyła władzom jako uzasadnienie odejścia od skądinąd ograniczonej decentralizacji systemu kierowania gospodarką.

Nierównowagę gospodarczą w dekadzie lat siedemdziesiątych XX w. pogłębiało nadmierne inwestowanie i podwyżki płac dokonywane niezależnie od poprawy wydajności pracy. Ówczesne kierownictwo państwa przejawiało wiarę, mającą źródło w radzieckiej doktrynie ekonomicznej z lat międzywojennych, że do rozwoju kraju niezbędna jest rozbudowa przemysłu ciężkiego. Niemale znaczenie miały osobiste powiązania Gierka z kręgami osób zarządzających tą częścią przemysłu. W konsekwencji Polska przestała być pod koniec lat siedemdziesiątych eksporterem netto nośników energii, a stała się ich importerem netto. W odróżnieniu od ekip poprzednich nowe kierownictwo przywiązywało niewielką wagę do bilansowania gospodarki przy pomocy obligatoryjnych planów centralnych. Efektem tego stało się osłabienie funkcji sterujących planowania, czego wyrazem zewnętrznym stała się koncepcja *planu otwartego*, legalizująca rzeczywisty brak odgórnej koordynacji zdarzeń w gospodarce. Prowadzenie jednolitej polityki ekonomicznej utrudniało dodatkowo umacnianie się pozycji przetargowej branż i regionów.

Paradoksem reformy WOG-owskiej okazało się osłabienie zainteresowania wielkich organizacji gospodarczych wytwarzaniem na eksport. W zmienionych warunkach przedsiębiorstwa mogły łatwiej maksymalizować produkcję dodaną, podstawowy miernik ich działalności, sprzedając towary na rynku wewnętrznym zamiast na dużo bardziej wymagających rynkach zagranicznych.

Lata siedemdziesiąte nie przyniosły istotnych zmian systemowych w gospodarce, zwłaszcza w handlu zagranicznym i bankowej obsłudze transakcji zagranicznych. Brak reform systemowych był zjawiskiem typowym dla całego bloku radzieckiego w tym okresie, uważano je za politycznie niebezpieczne. Wyjątkiem do pewnego stopnia okazały się Węgry. W planach ówczesnych przywódców PRL substytutem kompleksowych zmian w sposobie funkcjonowania gospodarki miały stać się zachodnie kredyty ułatwiające rozwój importu. Jako środek prowadzący do ekonomicznego awansu kraju wybrano *aktywną politykę kredytową*, czyli zaciąganie kredytów zagranicą.

W lata siedemdziesiąte XX w. Polska wkroczyła jako kraj niemal bez długów zagranicznych. 10 lat później, podczas kolejnego przesilenia politycznego, była już krajem bardzo zadłużonym. Jak do tego doszło i jakie były tego następstwa?

PRL nie była jedynym państwem, które w tym czasie popadło w długi zagraniczne. Proces zadłużania się krajów o średnim i niskim zaawansowaniu cywilizacyjnym przebiegał często dosyć podobnie. Przyjrzyjmy się jaką postać, w ogólnych zarysach, przybrał ten powtarzający się w różnych częściach świata ciąg wydarzeń.

Na początku lat siedemdziesiątych XX w. kraje Trzeciego Świata wielokrotnie wysuwały postulat wprowadzenia Nowego Ładu Ekonomicznego w stosunkach międzynarodowych. Miał on polegać głównie na transferze z krajów bogatych do biednych ogromnych funduszy z zamiarem sfinansowania w ten sposób szybszego wzrostu ich gospodarek. Program ten został w pewnym sensie zrealizowany: środki finansowe trafiły do krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych jednak nie drogą transferu, lecz w formie kredytów. Po wysokich podwyżkach światowych cen ropy naftowej w 1973 i 1975 r. w bankach zachodnich zostały ulokowane bardzo duże kwoty pieniędzy nazywane petrodolarami. Stanowiły one podstawę udzielania na szeroką skalę kredytów zagranicznych.

Olbrzymi zastrzyk finansowy nie postawił jednak „na nogi” zapóźnionych gospodarek krajów Ameryki Łacińskiej i Afryki. Centralizm gospodarczy, brak mechanizmu racjonalnej alokacji kapitałów, nieumiejętność wyboru efektywnych wariantów inwestycyjnych, wreszcie nieudolność i korupcja sfer rządzących, sprawujących często władzę metodami dyktatorskimi, spowodowały, że oczekiwany awans cywilizacyjny nie nastąpił. Zwiększone częściowo zdolności eksportowe nie wystarczały, by spłacić otrzymane kredyty. W efekcie powstało ogromne, trudne do spłacenia zadłużenie wielu krajów nazywanych rozwijającymi się.

Opisany mechanizm „wpadania” w pułapkę zadłużenia wystąpił również w Polsce. Nie spełniły się nadzieje ekipy Gierka na szybkie unowocześnienie i zaktywizowanie polskiej gospodarki za pomocą kredytów. W zamierzeniach rządzących zewnętrzne zasilanie miało również umożliwić jednocześnie zwiększenie inwestycji i konsumpcji, natomiast spłata długów nie powinna w przyszłości stanowić problemu dzięki szybko powiększającym się przychodom eksportowym.

Łącznie w latach siedemdziesiątych wykorzystano kredyty na sumę 42 mld dolarów, z czego 27 mld stanowiły kredyty towarowe i 15 mld kredyty finansowe. Jeżeli przyjmiemy, że produkt narodowy brutto wyniósł w Polsce w 1970 r. 164, a 10 lat później 232,7 mld dolarów wartości z 1985 r., oraz dla uproszczenia, że przekazywana pomoc kredytowa była rozłożona równomiernie w czasie, to możemy stwierdzić, że stanowiła ona od 4 do 5% tego produktu, a więc była wielkością znaczącą.

Kredyty zagraniczne umożliwiły w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych wzrost importu na poziomie dotychczas niespotykanym w dziejach PRL. W latach 1971–1975 przywóz z drugiego obszaru płatniczego zwiększył się o 228,6%, umożliwiając na krótką metę realizację polityki jednoczesnej rozbudowy aparatu wytwórczego i wzrostu konsumpcji. Import ogółem wzrósł o 104,3%.

Szacuje się, że w latach 1971–1975 około 55% kredytów wykorzystano na cele inwestycyjne, 30% na zakup surowców i materiałów, a 15% na zakup towarów konsumpcyjnych, z tego 11% na zboża i pasze. Te ostatnie zakupy wynikały z tego, że produkcja krajowa nie nadążała za rosnącym spożyciem żywności. Kredyty z lat 1976–1980 posłużyły w większym niż poprzednio stopniu do zakupu zbóż, łagodząc niewydolność sektora rolnego, duża ich część była wykorzystana do obsługi długu zaciągniętego wcześniej.

Proces zadłużania się polskiej gospodarki rozpoczął się na krótko przed międzynarodowym kryzysem naftowym z grudnia 1973 r., kiedy ceny światowe ropy gwałtownie wzrosły. Efektem podwyżek stały się w gospodarce najbogatszych krajów Zachodu zjawiska recesyjne o wysokim natężeniu, występującym w tej skali po raz pierwszy od końca II wojny światowej. I chociaż polska gospodarka wykorzystująca głównie własne zasoby węgla i importująca ropę naftową z ZSRS pozostawała w ograniczonym stopniu uzależniona od koniunktury międzynarodowej, zewnętrzne warunki realizacji programu *przyspieszonego rozwoju* uległy w tym czasie pogorszeniu. Kierownictwo państwa nie zdecydowało się jednak na ograniczenie rozmiarów inwestycji i importu z II obszaru płatniczego.

Pod koniec lat siedemdziesiątych XX w. władze PRL usiłowały spłacać wszystkie długi zyskując opinię solidnego dłużnika. Jeszcze we wrześniu 1980 r., a więc bezpośrednio po zawarciu Porozumienia Gdańskiego z powstającym właśnie Niezależnym Samorządnym Związkiem Zawodowym „Solidarność”,

ówczesny przewodniczący Komisji Planowania Henryk Kisiel zapowiedział: *Polacy będą płuć krwią, ale długi swoje będą spłacali z dokładnością szwajcarskiego zegarka*. Było to jednak zadanie niewykonalne, jego realizacja mogłaby nie udać się nawet przy drastycznym i szybkim zmniejszeniu konsumpcji. Takiego biegu spraw prawie na pewno nie zaakceptowałoby społeczeństwo, zyskujące w tym czasie podmiotowość dzięki „Solidarności”.

Wielkości wywozu i przywozu w podziale na obszary płatnicze w kolejnych latach analizowanego okresu zamieszczono w tabelach 23–26.

Tabela 23. Obroty handlowe z I obszarem płatniczym w latach 1971–1981, w mln rubli transferowych

Lata	Eksport	Import	Saldo
1971	2089,8	2350,9	–261,1
1972	2487,0	2580,4	–93,4
1973	2745,3	2848,3	–103,0
1974	3140,2	3190,1	–49,9
1975	4226,4	4014,1	212,3
1976	4592,8	4569,2	23,6
1977	5204,6	5360,9	–156,3
1978	5781,8	5818,9	–37,1
1979	6491,2	6252,3	238,9
1980	6201,0	6954,8	–753,8
1981	5654,3	7265,6	–1611,3

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS, Roczniki Handlu Zagranicznego*, różne lata.

Tabela 24. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym, w mln dolarów wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import	Saldo
1	2	3	4
1971	1550,6	1425,8	124,8
1972	1924,0	2213,3	–289,3
1973	2757,6	4049,7	–1292,1
1974	4117,3	6218,7	–2101,4

1	2	3	4
1975	4632,1	7172,3	-2540,2
1976	4876,4	7760,7	-2884,3
1977	5306,7	7450,2	-2143,5
1978	5998,3	7921,5	-1923,2
1979	6910,1	8589,2	-1679,1
1980	7973,6	8969,1	-995,5
1981	5771,5	5867,3	-95,8

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS, Roczniki Handlu Zagranicznego*, różne lata.

Tabela 25. Obroty z krajami RWPG w latach 1970–1979, w mln rubli z 1970 r.

Lata	Eksport	Import
1970	1932,3	2134,9
1971	2054,4	2347,1
1972	2405,6	2574,3
1973	2704,7	2920,4
1974	3138,8	3244,0
1975	3413,7	3162,9
1976	3416,0	3405,1
1977	3768,8	3822,4
1978	4036,3	3972,6
1979	4431,4	4020,6

Źródło: *Wnieszniajatorgovlastran-czlenow SEW. Statisticeskij spravocznik*, różne lata.

Tabela 26. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym, w mln dolarów
(wartości z 2000 r.)

Lata	Eksport	Import	Saldo
1	2	3	4
1971	6513,5	5989,2	524,2
1972	7621,3	8767,3	-1146,0

Tabela 26 (cd.)

1	2	3	4
1973	10 410,0	15 287,7	-4877,7
1974	14 532,6	21 949,8	-7417,3
1975	14 861,8	23 011,9	-8150,1
1976	14 112,4	22 459,7	-8347,3
1977	14 374,8	20 181,1	-5806,3
1978	15 159,6	20 020,1	-4860,5
1979	16 189,1	20 122,9	-3933,8
1980	17 018,2	19 142,9	-2124,7
1981	11 209,5	11 395,6	-186,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*, różne lata.

Pod koniec lat siedemdziesiątych XX w. władze PRL usiłowały spłacać wszystkie długi, zyskując opinię solidnego dłużnika. Sierpień 1980 r. i utworzenie NSZZ „Solidarność” stworzyły nową sytuację polityczną w Polsce: w państwie komunistycznym powstał duży niezależny związek zawodowy, wywierający przemożny wpływ na życie kraju we wszystkich wymiarach. Władze PRL nie rozpoczęły jednak w tym czasie szybkich negocjacji z partnerami zagranicznymi na temat anulowania czy choćby refinansowania części długów; takie rozmowy rozpoczęto dopiero na początku 1981 r. Nie podjęto też starań o szybkie wejście Polski do Międzynarodowego Funduszu Walutowego, krótko mówiąc nie spróbowano zdyskontować radykalnej demokratyzacji systemu politycznego, której wsparciem kraje zachodnie powinny być zainteresowane.

Polska nie była jedynym krajem w regionie, który w latach siedemdziesiątych poważnie się zadłużył za granicą. Łączne zadłużenie państw Europy Środkowej i Wschodniej wynosiło w 1970 r. zaledwie 6 mld dolarów, 10 lat później doszło do 79 mld, a w 1990 r. osiągnęło 110 mld. Mechanizm powstawania zobowiązań w poszczególnych krajach był zbliżony, wszystkie one stały się w pewnej chwili w istocie niewypłacalne. Jedynie Rumunia, kosztem drastycznego obniżenia poziomu życia społeczeństwa i utraty przez gospodarkę dynamiki, spłaciła wszystkie swe długi.

9. PRL w okresie upadku komunizmu w Europie Środkowo-Wschodniej. Lata 1982–1989

Dekada lat osiemdziesiątych XX w. stanowiła ciąg konsekwencji wydarzeń, do jakiego doszło 13 grudnia 1981 r. W tym dniu rząd generała Wojciecha Jaruzelskiego wprowadził stan wojenny, zdelegalizował Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i drastycznie ograniczył swobody obywatelskie. Miało to poważne następstwa polityczne i gospodarcze.

Wprowadzenie stanu wojennego spotkało się z szybką reakcją ze strony Stanów Zjednoczonych i Wspólnoty Europejskiej. Do ogłoszonych przez nie sankcji gospodarczych należało: wstrzymanie negocjacji w sprawie refinansowania zadłużenia PRL objętego gwarancjami rządowymi, nieudzielanie nowych kredytów, zablokowanie linii kredytowych istniejących już w bankach zachodnich, zawieszenie porozumienia o sprzedaży przez WE niektórych rodzajów żywności po obniżonych cenach, a także zakaz połowów ryb przy brzegach amerykańskich i lądowania w Stanach samolotów LOT-u (sankcje wprowadzono też wobec ZSRS). Po formalnej delegalizacji „Solidarności” w październiku 1982 r. prezydent USA Ronald Reagan dodatkowo zawiesił w stosunku do polskiego eksportu klauzulę najwyższego uprzywilejowania. Członkowie NATO uchwalili deklarację potwierdzającą stosowanie sankcji i restrykcji. Zapowiadano, że sankcje zostaną cofnięte po uwolnieniu więźniów politycznych i przywróceniu swobody działania „Solidarności”.

Sankcje pozbawiły PRL statusu najbardziej faworyzowanego przez USA kraju komunistycznego. W latach 1956–1981 Polska otrzymywała ulgowe kredyty na zakup amerykańskiego zboża, spośród państw bloku radzieckiego najwcześniej uzyskała klauzulę najwyższego uprzywilejowania, korzystała też z corocznego kredytu w Export-Import Bank w wysokości 25 mln dolarów przeznaczanego na zakupy w Stanach Zjednoczonych. Po 13 grudnia 1981 r. możliwości te przestały istnieć. Najważniejszym elementem sankcji było odcięcie polskiej gospodarki od nowych kredytów, nie tylko amerykańskich, co musiało istotnie wpłynąć na życie gospodarcze kraju. Bezpośrednio zablokowało to zakupy na warunkach kredytowych zbóż i pasz, powodując spadek produkcji towarów rolno-spożywczych, głównie drobiu. Na dłuższą metę okoliczności te nie pozostały bez wpływu na ogólną sytuację gospodarczą. Szczególnie istotnym następstwem delegalizacji „Solidarności” i polityki represji wobec jej działaczy był wyjazd z kraju w latach osiemdziesiątych około pół miliona ludzi, najczęściej młodych i wykształconych, nie zawsze zaangażowanych wcześniej w działalność tego ruchu społeczno-zawodowego.

Wprowadzenie przez Zachód sankcji spotkało się z ripostą władz PRL w postaci deklaracji o daleko idącym poszerzeniu kontaktów gospodarczych

Polski ze Wschodem. Jako uzasadnienie takiego zwrotu przedstawiano nadmierne uzależnienie przez ekipę E. Gierka polskiej gospodarki od kredytów zaciąganych na Zachodzie i od zakupu tam licencji. Skutkiem tego sankcje wprowadzone po 13 grudnia zyskały większą skuteczność.

Chociaż deklaracje te były składane w znacznej mierze w celach propagandowych, podjęto jednak pewne działania w tym kierunku. Nie obejmowały one przede wszystkim oferty dla krajów RWPG, aby te wykorzystwały na własne potrzeby nieużytkowane w pełni zdolności wytwórcze polskich zakładów przemysłowych. Miał to być tzw. przerób usługowy. Cel ten osiągnięto w stopniu niewielkim, głównie w przemysłach: lekkim, hutniczym i chemicznym. W latach późniejszych został przedstawiony projekt utworzenia wspólnych polsko-radzieckich przedsiębiorstw zlokalizowanych, jak nietrudno się domyśleć, jedynie na terytorium polskim. Powstać miało 12 takich przedsiębiorstw, w rzeczywistości działalność podjęły dwa: jedno utworzone w drodze przekształcenia Fabryki Urządzeń Mechanicznych w Ostrzeszowie w ówczesnym województwie kaliskim i drugie powstałe na bazie fabryki kosmetyków „Pollena-Miraculum” w Krakowie.

Bezpośrednio po wprowadzeniu stanu wojennego władze informowały społeczeństwo o zwiększeniu przez ZSRS dostaw towarowych do Polski, co miało przyczynić się do rozkręcenia szybko spadającej produkcji przemysłowej. Dostawy te w przypadku niektórych surowców i towarów konsumpcyjnych, np. bawełny, okazały się większe od zobowiązań wynikających z wcześniej podpisanych umów wieloletnich. Jednak w pierwszych sześciu miesiącach 1982 r., najtrudniejszych dla ekipy Jaruzelskiego, saldo w polsko-radzieckich obrotach handlowych wyniosło 224 mln rubli wartości z roku ubiegłego, podczas gdy w analogicznym okresie 1981 r. osiągnęło ono 653 mln; wzajemny handel stał się więc bardziej zrównoważony. ZSRS zgodził się, by Polska finansowała istniejący deficyt dość nisko oprocentowanym kredytem rozłożonym na wiele lat. Szybko ogłoszono też uzgodnione wcześniej, lecz nie zrealizowane plany radzieckiej pomocy przy budowie metra w Warszawie i pierwszej polskiej elektrowni atomowej w Żarnowcu.

Bezpośrednio po wprowadzeniu stanu wojennego rozpoczęto wdrażanie ograniczonej reformy gospodarczej. Jej kształt był jednym z najważniejszych sporów, jakie przed 13 grudnia toczyły się między władzami PRL a „Solidarnością”. Istniała wtedy, chyba pozorna, zgoda co do tego, że przedsiębiorstwa mają stać się samodzielne, samorządne i samofinansujące się (tzw. zasada trzech „S”), pozostając nadal własnością państwa („Solidarność” początkowo opowiadała się za własnością społeczną). Nie było jednak rzeczą jasną, na ile konsekwentnie zasada ta zostanie przez władze wdrożona.

Projekt reformy był faktycznie zbliżony do koncepcji tzw. socjalizmu rynkowego, czyli połączenia państwowej własności kapitału z rynkową alokacją

zasobów, jednak takiego określenia w tym czasie nie używano. Z wprowadzaniem reformy władze zwlekały do ogłoszenia stanu wojennego. Rozpoczęto ją więc po odrzuceniu dialogu z niezależnym partnerem społecznym, dlatego miała ona, zwłaszcza w stosunku do projektów powstających w kręgu „Solidarności”, charakter połowiczny.

Wiosną 1982 r. ostatecznie zaprzestano tworzenia planów gospodarczych na szczeblu ogólnokrajowym, do których wykonania przedsiębiorstwa były zobligowane. Od tej pory rozpoczęły one konstruowanie planów swojej działalności samodzielnie, a plan centralny przestał być agregatem planów resortów i przedsiębiorstw. Pozostawiono środki bezpośredniego oddziaływania centrum na gospodarkę w postaci programów operacyjnych, a później zamówień rządowych. Dawały one przedsiębiorstwom dostęp do środków podlegających rozdzielnictwu, wśród nich do dewiz.

Ocenia się, że już w 1983 r. tempo wdrażania nowych elementów reformy osłabło, głównie na skutek oporu sił zachowawczych w aparacie partyjnym i gospodarczym. W systemie kierowania gospodarką pozostało szerokie rozdzielnictwo i utrzymał się łatwy dostęp przedsiębiorstw do środków finansowych, sprzyjający powstawaniu inflacji.

W handlu zagranicznym centralne kierowanie zawężono głównie do realizacji umów międzynarodowych i wymiany towarów pozostawionych przez rząd do swej bezpośredniej dyspozycji. Przemawiały za tym głównie zasady zcentralizowanej wymiany handlowej w ramach RWPG. Import ważniejszych towarów, przede wszystkim podstawowych surowców, żywności i wielu dóbr inwestycyjnych, realizowano ze środków z centralnej puli dewiz. Nie była to już jedyna forma dostępu przedsiębiorstw do zagranicznych środków płatniczych.

W 1982 r. na mocy ustawy o uprawnieniach do prowadzenia handlu zagranicznego stworzono możliwość uzyskiwania przez przedsiębiorstwa produkcyjne koncesji na prowadzenie wymiany towarowej z zagranicą. W 1985 r. w taką działalność zaangażowanych było 349 jednostek gospodarczych, trzy lata później 905. Szybki wzrost liczby uprawnionych nie doprowadził do istotnego zmniejszenia się udziału w całości obrotów handlowych istniejących od lat central eksportowo-importowych.

W 1987 r. rozpoczęto wdrażanie, jak to nazwano, drugiego etapu reformy gospodarczej. Zmniejszono liczbę ministerstw gospodarczych, umożliwiono przedsiębiorstwom państwowym uczestniczenie w spółkach prawa handlowego, nieznacznie ograniczono centralne rozdzielnictwo. Głównym elementem drugiego etapu była tzw. operacja cenowo-dochodowa, czyli podwyżki cen detalicznych. Za ich uzasadnienie posłużyła nierównowaga na rynku niewyeliminowana podczas pierwszego etapu. Elementem zmian w drugim etapie było przekształcenie Ministerstwa Handlu Zagranicznego w Ministerstwo

Współpracy z Zagranicą i jednocześnie zlikwidowanie Komitetu Rady Ministrów do spraw Stosunków Gospodarczych z Zagranicą.

W tabelach 27 i 28 zostały zamieszczone dane statystyczne dotyczące polskiego eksportu i importu oddzielnie dla obu obszarów płatniczych.

Tabela 27. Obroty handlowe z I obszarem płatniczym, w mln rubli transferowych

Lata	Eksport	Import	Saldo
1982	6825,6	7403,9	-578,3
1983	7656,5	8270,6	-614,1
1984	8624,5	9292,9	-668,4
1985	9328,7	10 043,6	-714,9
1986	10 329,1	10 830,2	-501,1
1987	10 949,7	10 935,0	14,7
1988	11 938,2	10 819,4	1118,8
1989	12 217,1	10 106,2	2110,9

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS, Roczniki Handlu Zagranicznego*, różne lata.

Tabela 28. Obroty handlowe z II obszarem płatniczym, w mln dolarów wartości bieżącej

Lata	Eksport	Import	Saldo
1982	5741,6	4308,3	1433,3
1983	5889,0	4451,2	1437,8
1984	6338,8	4807,7	1531,1
1985	6136,7	5076,7	1060,0
1986	6509,7	5437,5	1072,2
1987	7078,7	5844,2	1234,5
1988	8311,2	7302,0	1009,2
1989	8532,9	7765,6	767,3

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS, Roczniki Handlu Zagranicznego*, różne lata.

Pod koniec 1981 r. zadłużenie Polski wyniosło 25,9 mld dolarów (50,3 mld dolarów w przeliczeniu na 2000 r.), pod koniec 1989 r. wzrosło do 41,4 mld (55,8 mld dolarów w przeliczeniu na 2000 r.). Zestawienie poziomu zadłużenia

w poszczególnych latach przedstawia tabela 29. Po wprowadzeniu stanu wojennego nowe kredyty napływały do Polski w bardzo małych rozmiarach, stąd też tak poważny wzrost zadłużenia wynikał niemal wyłącznie z kapitalizacji odsetek niezapłaconych i doliczania odsetek karnych. Pod koniec lat osiemdziesiątych XX w. dług zagraniczny stanowił około 60% produktu narodowego brutto i około pięciokrotność rocznego eksportu dóbr i usług. Stawiało to Polskę w grupie krajów bardzo zadłużonych.

Tabela 29. Wielkość zadłużenia zagranicznego Polski w latach 1981–1990, w mln dolarów

Lata	Zadłużenie	Lata	Zadłużenie
1981	25 953	1986	33 526
1982	26 435	1987	39 214
1983	26 396	1988	39 500
1984	26 808	1989	41 400
1985	29 296	1990	46 100

Źródło: K. Zabielski (1999): *Finanse międzynarodowe*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

W latach osiemdziesiątych XX w. obok zadłużenia w stosunku do Zachodu narastało zadłużenie wobec krajów pierwszego obszaru płatniczego, głównie ZSRS. Pod koniec 1988 r. wyniosło ono netto 6,3 mld rubli transferowych. Po 1989 r. strona polska kwestionowała jego wysokość, zwracając uwagę na zaniżenie wartości polskiego udziału w inwestycjach surowcowych, realizowanych na terenie ZSRS. Jak pisaliśmy, ceny prac budowlanych wykonywanych w Związku Radzieckim kraje RWPG ustalały na podstawie niskich radzieckich cen wewnętrznych.

Zakończenie historii PRL zbiegło się z istotnymi zmianami systemowymi w gospodarce, również w sferze handlu zagranicznego. Pod koniec 1988 r. ogłoszono Plan Konsolidacji Gospodarki Narodowej na lata 1989–1990. Przewidywał on m.in. równouprawnienie podmiotów gospodarczych o różnej formie własności, tworzenie warunków dla powstawania konkurencji i zapoczątkowanie istnienia rynku finansowego. W styczniu 1989 r. wyodrębniono z Narodowego Banku Polskiego dziewięć państwowych banków komercyjnych, co dało podstawy dwuszczeblowego systemu bankowego, właściwego dla gospodarki rynkowej. Zlikwidowano też centralny plan kredytowy.

Ustawa o podejmowaniu działalności gospodarczej z grudnia 1988 r. umożliwiła przedsiębiorstwom wszystkich sektorów własnościowych swobodne

prowadzenie wymiany z zagranicą poza wyjątkami, kiedy nadal była niezbędna koncesja Ministerstwa Współpracy Gospodarczej z Zagranicą. Zezwolenia wymagano w przypadku handlu bronią, materiałami radioaktywnymi i reprezentowania w Polsce zagranicznych instytucji gospodarczych.

Zniesienie ograniczeń na prowadzenie handlu zagranicznego przez przedsiębiorstwa produkcyjne, podobnie jak swoboda obrotu walutowego, nabrały znaczenia dopiero w drugiej połowie 1989 r. po zainicjowaniu procesu przejścia od gospodarki komunistycznej do rynkowej.

Ostatni rząd PRL w lipcu 1989 r., a więc już po zakończeniu obrad Okrągłego Stołu, opracował ekonomiczny program dostosowawczy, który zaczął uzgadniać z Międzynarodowym Funduszem Walutowym. Znalazły się w nim zapowiedzi upowszechnienia mechanizmu rynkowego, zwalczania inflacji drogą ograniczania deficytu budżetowego, likwidacji nierentownych przedsiębiorstw, sprzedaży majątku państwowego, a także tworzenia warunków do znaczącego dopływu kapitału zagranicznego. Był to bez wątpienia program odrzucający większość zasad gospodarki komunistycznej i całkowicie różny od dotychczasowych praktyk i zwyczajów. Niezależnie od woli politycznej władz okazał się on tylko deklaracją – katastrofalny deficyt budżetowy w pierwszej połowie roku, brak kontroli nad podażą pieniądza oraz zniesienie latem kontroli cen żywności doprowadziły do galopującej inflacji, a nawet hiperinflacji. W warunkach bliskich chaosu monetarnego wprowadzanie reform nie było już możliwe. Koniec PRL zbiegł się w czasie z upadkiem peerelowskiej złotówki.

10. III Rzeczpospolita. Lata 1989–2000

Jesień Narodów, ciąg wydarzeń politycznych w drugiej połowie 1989 r., oznaczał koniec ustroju komunistycznego w krajach Europy Środkowej, także w Polsce. Dwa lata później przestał istnieć Związek Radziecki i na politycznej mapie świata pojawiło się piętnaście nowych państw będących wcześniej republikami radzieckimi. We wszystkich tych krajach rozpoczął się proces przejścia od systemu nakazowego do rynkowego, przebiegający w każdym z nich w różny sposób i z niejednakową prędkością. Transformacja systemowa oznaczała potrzebę uporządkowania w nowy sposób relacji gospodarczych między państwami Europy Środkowej i Wschodniej. Zaczęły one poszerzać związki z Zachodem, co na początku następnego stulecia doprowadziło do uzyskania przez wiele z nich członkostwa w europejskim ugrupowaniu integracyjnym.

W gospodarce światowej po upadku komunizmu w Europie pojawiło się wiele nowych zjawisk. Uległy pogłębieniu procesy integracji gospodarczej, co znalazło wyraz w powstaniu Unii Europejskiej, zaawansowanej postaci bloku

integracyjnego utworzonego jeszcze w latach pięćdziesiątych. W latach dziewięćdziesiątych Unia została poszerzona o kilka krajów Europy Zachodniej, rozpoczęto przygotowania do wprowadzenia do obiegu wspólnego pieniądza w części państw UE, co stało się faktem w 1999 r. Unia Europejska, ugrupowanie nie tylko ekonomiczne, ale też zmierzające do ustanowienia wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa oraz współpracy w sprawach sądowniczych i policyjnych, zaczęła być postrzegana jako ważny podmiot światowej gospodarki i sceny politycznej. W 1999 r. trzy kraje środkowoeuropejskie, Polska, Republika Czeska i Węgry, zostały członkami Paktu Północnoatlantyckiego (NATO), co oznaczało ich formalny akces do struktur Zachodu.

Dla Polski celem strategicznym stało się upodobnienie systemowe do krajów Zachodu, a zwłaszcza akcesja do Unii Europejskiej. Ostatnie dziesięciolecie XX w. przyniosło zasadnicze przekształcenia gospodarcze, towarzyszące ustanowieniu ustroju demokratycznego. Uległa zmianie rola handlu zagranicznego, który stał się domeną samodzielnych decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa, a państwo ograniczyło się do oddziaływania na eksport i import przy pomocy instrumentów pośrednich, nie ingerując z pozycji administracyjnych w poszczególne transakcje. Nastąpił wzrost inwestycji zagranicznych, wcześniej marginalnych, nabrała nowego znaczenia obecność kraju w międzynarodowych organizacjach gospodarczych. Znikło dążenie do częściowej gospodarczej izolacji od świata, właściwe ustrojowi komunistycznemu w całym okresie jego istnienia. W 1991 r. została rozwiązana Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, a jej dawni członkowie rozpoczęli rozliczenia transakcji handlowych na zasadach wolnodewizowych, odchodząc od podejmowania centralnych decyzji o wielkości i strukturze obrotów. W 1991 r. przeszedł też do historii wojskowo-polityczny Układ Warszawski, w październiku następnego roku opuścił Polskę ostatni żołnierz armii dawniej radzieckiej, w tym czasie już rosyjskiej.

Podstawowym narzędziem polityki handlowej w latach dziewięćdziesiątych XX w. stała się obok polityki kursowej taryfa celna. Jej znaczenie bardzo wzrosło po odejściu od monopolu państwa na prowadzenie handlu z zagranicą i po wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotego.

Obok cel stosowano także narzędzia polityki handlowej zaliczane do barier pozataryfowych, których zestaw zmieniał się w czasie. Były to głównie różnego rodzaju ograniczenia ilościowe i postępowania antydumpingowe. Na pierwszą grupę instrumentów składały się kontyngenty taryfowe, kontyngenty ilościowe i wartościowe, plafony, automatyczna rejestracja obrotu, zakaz przywozu lub wywozu. Obowiązywały też koncesje na prowadzenie obrotu z zagranicą w przypadku napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych, paliw mineralnych, części do montażu silników rolniczych, broni i amunicji, materiałów

promieniotwórczych. Stosowanie tych narzędzi i bieżące udzielanie pozwoleń przywozu lub wywozu należało do Ministerstwa Współpracy Gospodarczej z Zagranicą, a po jego połączeniu z Ministerstwem Przemysłu i Handlu do Ministerstwa Gospodarki.

Zestaw następnych tabel daje wielostronny obraz zmian zachodzących w polskim handlu zagranicznym. Obok obrotów handlowych z całym światem przedstawiliśmy oddzielnie wymianę z krajami Unii Europejskiej, która okazała się głównym partnerem ekonomicznym Polski. Dane te ułatwiają także analizę procesu przygotowań do członkostwa w UE, który zostanie omówiony w dalszej części książki.

Tabela 30 obrazuje rozmiary polskiego handlu zagranicznego w cenach bieżących po zapoczątkowaniu zmian systemowych w gospodarce. Wyciąganie na ich podstawie wniosków o dynamice obrotów jest bardzo trudne z powodu występowania w tym czasie silnych procesów inflacyjnych.

Tabela 30. Polski eksport, import i saldo handlowe w latach 1989–2000
w cenach bieżących, w mln złotych, za 1989 r. w mld złotych

Lata	Eksport	Import	Saldo
1989	19 476,0	14 864,0	4612,0
1990	13 605,5	90 51,3	4554,2
1991	15 771,6	16 425,9	–654,3
1992	17 968,7	21 995,0	–4026,3
1993	25 756,8	34 018,3	–8261,5
1994	39 246,1	49 072,3	–9826,2
1995	55 515,1	70 502,3	–14 987,2
1996	65 819,4	100 231,3	–34 411,9
1997	84 479,6	138 897,8	–54 418,2
1998	98 647,9	162 963,0	–64 315,1
1999	108 757,9	182 400,0	–73 642,1
2000	137 908,7	213 071,8	–75 163,1

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS*, różne lata.

W tabeli 31 zostali przedstawieni główni partnerzy handlowi Polski w 1991, 1995 i 2000 r. Jak widzimy, najważniejszym odbiorcą polskich towarów

i dostawcą na polski rynek okazały się Niemcy. Istotną rolę odgrywały też Holandia i Włochy, w miarę upływu czasu Rosja utrzymała swą znaczącą pozycję, jednak bardziej jako importer niż eksporter.

Tabela 31. Trzej główni partnerzy handlowi Polski w 1991, 1995 i 2000 r.
i ich udział w polskim handlu zagranicznym, %

Lata	Eksport		Import	
1991	Niemcy	29,4	Niemcy	26,5
	b. ZSRS	11,0	b. ZSRS	14,1
	W. Brytania	7,1	Austria	6,3
1995	Niemcy	38,3	Niemcy	26,6
	Holandia	5,6	Włochy	8,5
	Rosja	5,6	Rosja	6,7
2000	Niemcy	34,9	Niemcy	23,9
	Włochy	6,3	Rosja	9,4
	Francja	5,2	Włochy	8,3

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS*, różne lata.

Największa część polskich obrotów handlowych z zagranicą przypadała na kraje tworzące Unię Europejską, co zważywszy na jej potencjał ekonomiczny i bliskość geograficzną było zjawiskiem naturalnym. Wysoki udział państw tego ugrupowania w eksporcie i imporcie Polski ułatwiał starania o członkostwo w tym bloku integracyjnym. Statystyczny obraz tego handlu przedstawiają kolejne tabele 32 i 33.

Tabela 32. Polski eksport do Unii Europejskiej w latach 1991–2000

Lata	Eksport do UE mln ECU/euro	Rok 1991 = 100	Eksport do UE w % w eksporcie ogółem
1	2	3	4
1991	5559	100,0	51,5
1992	5880	105,8	57,9
1993	7644	137,5	63,3

Tabela 32 (cd.)

1	2	3	4
1994	9083	163,4	62,7
1995	12 260	220,5	70,0
1996	12 755	229,4	66,3
1997	14 573	262,1	64,2
1998	17 188	309,2	68,3
1999	18 088	325,4	70,5
2000	24 017	432,0	69,9

Źródło: *Handel Polski z Unią Europejską w okresie obowiązywania Układu Europejskiego* (2002): Warszawa: RCSS.

Tabela 33. Polski import z Unii Europejskiej w latach 1991–2000

Lata	Import z UE mln ECU/euro	Rok 1991 = 100	Import z UE w ekspor- cie ogółem, %
1991	6093	100,0	48,2
1992	7617	125,0	62,1
1993	9210	151,1	57,3
1994	10 427	171,1	57,5
1995	14 358	235,6	64,6
1996	18 695	306,8	63,9
1997	23 807	390,7	63,8
1998	27 676	454,2	65,9
1999	27 957	458,8	64,9
2000	32 456	532,7	61,1

Źródło: *Handel Polski z Unią Europejską w okresie obowiązywania Układu Europejskiego* (2002): Warszawa: RCSS.

Do wyraźnego zwiększenia się strumienia inwestycji zagranicznych w Polsce doszło po 1994 r. Wcześniej przybierały one rozmiary niewielkie, odległe od potrzeb kraju i powszechnych oczekiwań. Przyczyn tego opóźnienia było

kilka. Poza sukcesem procesu tworzenia instytucji gospodarki rynkowej, który w 1994 r. nie budził już wątpliwości, na zmianę stanowiska kół biznesu wpłynęły decyzje o restrukturyzacji polskiego zadłużenia zagranicznego oraz wejście w życie Układu Europejskiego o stowarzyszeniu z Unią Europejską. Z czasem wiarygodność i atrakcyjność inwestycyjną kraju zwiększały uzyskanie w 1996 r. członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i w 1999 r. w Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO), a także zbliżająca się akcesja do Unii Europejskiej i poprzedzające ją dostosowania polskiego prawa do prawa europejskiego. O decyzjach inwestorów zagranicznych rozstrzygały w niemalym stopniu stosunkowo niskie koszty pracy w Polsce, względnie wysoki poziom wykształcenia ogólnego społeczeństwa, ułatwiający zdobywanie nowych kwalifikacji, infrastruktura gospodarcza oceniana jako zadowalająca oraz zwiększający swą chłonność rynek.

W 2000 r. inwestorzy zagraniczni ulokowali w Polsce kapitał wartości 10 601 mln dolarów. Łącznie kapitał zagraniczny osiągnął do końca tego roku poziom 49,4 mld dolarów, z tego inwestycje powyżej miliona dolarów wyniosły 45,8 mln, a trudniejsze do oszacowania inwestycje poniżej tej wielkości progowej około 3,6 mld. W 2000 r. na spółki z udziałem kapitału zagranicznego przypadało 19,6% łącznej liczby zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw, w przemyśle przetwórczym wskaźnik ten był wyższy i sięgał 28,1%. Przychody uzyskane przez te spółki stanowiły 34% łącznych przychodów w gospodarce. Z kolei ich sprzedaż eksportowa doszła do 16,2% przychodów z całej sprzedaży. Inwestycje tych firm wyniosły 61,8% wszystkich nakładów inwestycyjnych w gospodarce.

11. Miejsce Polski w Europie Środkowo-Wschodniej i na świecie pod koniec XX w.

W latach dziewięćdziesiątych Polska stanęła wobec wyzwania nazywanego globalizacją gospodarki światowej. Jest ona stopniowym, lecz wyraźnie dostrzegalnym procesem powstawania w skali całego globu zintegrowanego rynku ze swobodnym transgranicznym przepływem dóbr, usług, kapitału i pracy. Opiszemy teraz najważniejsze cechy charakterystyczne i następstwa globalizacji będącej międzynarodowym punktem odniesienia dla funkcjonowania polskiej gospodarki w ostatnich latach XX w.

Liberalizacja handlu, zmniejszanie utrudnień, takich jak cła i ograniczenia ilościowe, spowodowały duży wzrost handlu światowego i zmianę jego struktury rzeczowej i geograficznej. Towarzyszyły temu znaczne ułatwienia dla przepływu kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich, inwestycji portfelowych

i ruchu kapitału bankowego. Przekształcenia te wywierały wpływ na wielkość produkcji w poszczególnych państwach i na sytuację na ich rynkach wewnętrznych. W nowych warunkach zaostrzyła się konkurencja na rynkach międzynarodowych i krajowych. Jej następstwem było wygaszenie różnych rodzajów produkcji w wielu krajach i zmiany lokalizacji działalności gospodarczej. Wszystko to stanowiło duże wyzwanie dla państw, sektorów gospodarczych, przedsiębiorstw, regionów i zwykłych ludzi.

W tych warunkach z niemałą siłą ujawniła się prawidłowość znana jako twierdzenie o zrównywaniu się cen czynników wytwórczych. Pominiemy jego założenia, jego teza brzmi: swobodny handel międzynarodowy prowadzi do równości cen towarów i równości cen czynników wytwórczych zastosowanych do ich wyprodukowania. Do zrównania się cen towarów w skali światowej prowadzi również międzynarodowa mobilność pracy i kapitału.

Wszystko to uczyniło konkurencyjność gospodarki sprawą o znaczeniu zasadniczym. Decyduje o niej bardzo wiele czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych, inaczej przedstawia się bieżący poziom konkurencyjności, inaczej długookresowy, oczekiwany kierunek jej zmiany. Swego rodzaju średniookresowym „pulssem konkurencyjności” stały się jednostkowe koszty pracy. Definiuje się je jako iloraz dwóch wielkości, które są także ilorazami. W liczniku znajduje się stosunek kosztów pracy w danym państwie do kosztów pracy w kraju służącym do porównania, w mianowniku – stosunek wielkość produkcji w danym państwie do wielkości produkcji w kraju referencyjnym. Jednostkowe koszty pracy pozwalają porównać relatywne nakłady na pracę z jej relatywnymi efektami.

Procesy globalizacji spowodowały znaczącą zmianę sposobu funkcjonowania państwa, miejsce *państwa narodowego* zajęło *państwo otwartych granic*. Różnica między obu tymi konstrukcjami polega na odmiennym sposobie określania przez państwo tzw. podstawowych regulacji politycznych. Składają się na nie główne rozwiązania polityczno-instytucjonalne wyznaczające działalność państwa, a więc system sprawowania władzy, zakres swobód obywatelskich, najważniejsze kierunki polityki zagranicznej i obronnej oraz zasadnicze rozwiązania ekonomiczne. Tradycyjnie podstawowe regulacje polityczne pozostawały przedmiotem decyzji podejmowanych wewnątrz państwa. Kraj posiadający pełną swobodę ich kształtowania można było nazwać państwem narodowym, ponieważ to właśnie naród, ogół mieszkańców danego państwa, był suwerenem. Na oznaczenie kraju, w którym występuje taki zespół rozwiązań politycznych, używa się również nazwy *państwo westfalskie*. W dużym uproszczeniu wolno przyjąć, że pokój westfalski z 1648 r., kończący wojnę trzydziestoletnią, doprowadził do zastąpienia systemu organizmów politycznych, powiązanych ze sobą licznymi więzami o charakterze hierarchicznym, państwami i państewkami w pełni samodzielnymi.

W drugiej połowie XX w. rozwinęły się wcześniej mniej ważne instytucje o zasięgu światowym. Są nimi powszechne umowy międzynarodowe, struktury integracyjne oraz przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w kilku krajach. To one spowodowały, że podstawowe regulacje polityczne zaczęły być kształtowane w nowy sposób.

Do powszechnych umów międzynarodowych zaliczymy porozumienia np. o wymienialności walut (*Articles of Agreement* Międzynarodowego Funduszu Walutowego), reguły *fair play* w handlu międzynarodowym (wypracowywane w Światowej Organizacji Handlu), konwencje o ochronie własności intelektualnej, Międzynarodowe Pakty Praw Obywatelskich i Politycznych oraz Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych, porozumienia militarne o redukcji arsenałów sprzętu wojkowego lub o wyrzeczeniu się posiadania niektórych systemów broni, porozumienia o ochronie środowiska. Niezależnie od ocen etycznych i merytorycznych powszechnych umów międzynarodowych ograniczają one samodzielność państw.

Struktury integracyjne oznaczają istotne pogłębienie ustaleń zawartych w powszechnych umowach międzynarodowych. Co więcej, powstają tu ponadnarodowe organy władzy prowadzące w wybranych dziedzinach politykę wspólną dla całego ugrupowania.

Międzynarodowe przedsiębiorstwa mają zakłady w wielu krajach i dzięki swym rozmiarom są zdolne maksymalizować zysk niezależnie od interesów państw, w których zostały zarejestrowane lub prowadzą działalność. Groźba przeniesienia przez *multinationals* produkcji do innych krajów zmusza rządy do prowadzenia korzystnej dla nich polityki, zbieżnej z przyjętymi za granicą rozwiązaniami w dziedzinie podatków, ustawodawstwa pracy czy ochrony środowiska.

Istnienie instytucji o zasięgu światowym powoduje, że we współczesnych państwach, nie tylko należących do bloków integracyjnych, wiele podstawowych regulacji politycznych, bo nie wszystkie, pochodzi z zewnątrz. Skutkiem tego nawet najsilniejsze kraje, chcąc odpowiednio uregulować swoje sprawy wewnętrzne, muszą o to zabiegać na forum międzynarodowym. Z tego powodu można uważać, że państwo narodowe powoli zastępuje, a może już zastąpiła nowa konstrukcja polityczna, którą można nazwać państwem otwartych granic.

O międzynarodowej pozycji kraju decydują tradycyjnie cztery atuty: znaczące wpływy polityczne, aktualna i spodziewana w długim okresie sytuacja gospodarcza, zdolność obronna i do działań wojskowych w miejscach o dużym znaczeniu oraz umiejętność tworzenia globalnie akceptowanych idei i rozwoju kultury uznawanej powszechnie za atrakcyjną. Koniec XX w. przyniósł pewną zmianę sposobu budowy pozycji państwa na świecie. Mniejsze niż dawniej znaczenie ma jego obszar, a nawet położenie geograficzne, dużo bardziej istotna stała się jego bieżąca i perspektywiczna sytuacja ekonomiczna.

Zmiany gospodarcze i nowa pozycja kraju na arenie międzynarodowej wyznaczyły zewnętrzne ramy rozwoju także Polski pod koniec XX stulecia. Proces globalizacji wymyka się jednoznacznym ocenom, przynosi korzyści i utrudnienia. W ocenie Światowej Organizacji Handlu po II wojnie światowej 3 mld ludzi wyszły z biedy dzięki rozwojowi handlu międzynarodowego. Można w uproszczeniu powiedzieć, że jest to pozytywny efekt globalizacji. Nie położyła ona jednak kresu ubóstwu miliardów ludzi, warunki życia stały się niekiedy trudniejsze na skutek zmian na rynku międzynarodowym. Dla wszystkich państw świata globalizacja stała się szansą i utrudnieniem.

Tabela 34 przedstawia produkt krajowy brutto w 2000 r. w Polsce w porównaniu do poziomu tego agregatu w innych państwach i obszarach ekonomicznych. Zostały w niej zamieszczone kolejno PKB *per capita* wyznaczony według bieżących kursów rynkowych walut i według parytetu ich siły nabywczej oraz relacja PKB danego kraju w wyrażeniu bezwzględny do PKB w Polsce, licząc według kursów rynkowych. W świetle tego zestawienia poziom wybranego agregatu w przeliczeniu na mieszkańca okazał się Polsce ponad pięć i pół razy mniejszy niż przeciętnie w krajach OECD, po skorygowaniu tej wielkości o siłę nabywczą złotówki relacja ta maleje do dwóch i pół. Oznacza to, że pomiędzy naszym krajem a państwami wysoko rozwiniętymi istnieje duży dystans, trudno jednak tu mówić o ekonomicznej przepaści. Ostatnia kolumna tabeli pozwala ustalić, że łączny PKB Polski był aż 62 razy mniejszy niż amerykański, prawie 12 razy mniejszy niż niemiecki i niemal 50 razy mniejszy niż Unii Europejskiej *en bloc*.

Tabela 34. PKB Polski na tle PKB innych krajów w 2000 r.

Kraj	PKB pc według kursów rynkowych	PKB pc wg parytetu siły nabywczej	PKB danego kraju do PKB Polski
1	2	3	4
Austria	5,68	2,81	1,20
Belgia	5,44	2,73	1,45
Francja	5,22	2,52	8,21
Hiszpania	3,41	2,09	3,56
Grecja	2,61	1,75	0,72
Irlandia	6,15	3,04	0,60
Japonia	9,15	2,72	30,24

1	2	3	4
Korea Płd.	2,37	1,57	2,90
Niemcy	5,54	2,70	11,84
Polska	1,00	1,00	1,00
Rep. Czeska	1,19	1,49	0,32
Słowacja	0,88	1,21	0,12
USA	8,68	3,71	62,25
Węgry	1,12	1,29	0,30
W. Brytania	5,83	2,55	9,07
Włochy	4,54	2,62	6,81
Kraje OECD	5,54	2,50	161,71
UE 15	5,05	2,54	49,84

Źródło: obliczenia własne na podstawie www.oecd.org.

Tabela 35. PKB *per capita* w krajach postkomunistycznych jako odsetek poziomu tej wielkości w Unii Europejskiej w 1950, 1989 i 2000 r.

Kraje	1950	1989	2000
Albania	–	18	15
Bułgaria	29	35	24
Czechosłowacja	69	65	56
Jugosławia	29	45	24
Polska	48	38	40
Rumunia	24	39	27
Węgry	50	57	53
ZSRS	51	49	24

Dane za 2000 r. to dane dla Jugosławii oraz państw powstałych z dawnej Czechosłowacji i ZSRS.

Źródło: I.T. Berend (1996): *Central and Eastern Europe 1944–1993: Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 188.

Pod koniec wieku wielokrotnie zadawano pytanie o czas potrzebny na to, by Polska, notując wzrost gospodarczy dużo szybszy niż kraje Unii Europejskiej, zbliżyła się do nich pod względem PKB na mieszkańca. Ogólny wniosek, jaki nasuwał się z różnych analiz, był następujący: wyraźne zmniejszenie się istniejącej różnicy ujawni się po około 20 latach pod warunkiem utrzymania znacznego wzrostu gospodarczego. Zważywszy, że proces transformacji ustrojowej trwał już 10 lat, byłby to okres nazywany umownie czasem potrzebnym do zmiany pokoleniowej. Oznaczałoby to bardzo optymistyczny przebieg zdarzeń, z dużo większym prawdopodobieństwem należy przyjąć, że proces ten wydłuży się do 30–40 lat.

Niezależnie od stopniowej i niezbyt szybkiej konwergencji pod względem PKB *per capita* doszło do zbliżenia się Polski do państw UE, biorąc pod uwagę wiele istotnych wskaźników ekonomiczno-społecznych. W latach 1999–2000 nastąpiła ogólna poprawa warunków bytowych na tle poziomu życia społeczeństw zachodnioeuropejskich. Szczególnie wyraźna była ona w sferze wyżywienia, niewiele gorzej przedstawiało się wyposażenie gospodarstw domowych w urządzenia AGD, a nawet w sprzęt informatyczny. Znacząco zmalał dystans w dostępie do edukacji, zwłaszcza na poziomie wyższym. W dużo mniejszym stopniu zbliżenie poziomu życia dokonało się, jeśli chodzi o warunki mieszkaniowe i usługi medyczne. Wydłużyła się przeciętna długość życia, zmalała liczba zgonów niemowląt, spadła zachorowalność na choroby zakaźne.

Następna tabela 36 przedstawia udział Polski w światowej produkcji wielu towarów oraz w eksporcie. Zmiany, jakie nastąpiły w ciągu opisywanych dziesięciu lat, miały przebieg różnokierunkowy, w tym czasie międzynarodowa pozycja Polski umocniła się pod wielu względami, zwłaszcza gdy chodzi o produkty o większym stopniu przetworzenia.

Tabela 36. Udział Polski na świecie i w Europie w produkcji wybranych towarów i w eksporcie w 1990 i 2000 r., %

Wyszczególnienie	Udział na świecie		Udział w Europie	
	1990	2000	1990	2000
1	2	3	4	5
Eksport	0,4	0,5	0,8	1,2
Zbiory pszenicy	1,6	1,5	4,1	4,6
Produkcja mięsa	1,7	1,2	4,7	5,6
Pogłowie bydła	0,8	0,5	4,1	4,1
Wydobycie węgla kamiennego	4,2	3,1	39,5	24,7

1	2	3	4	5
Produkcja stali surowej	1,8	1,5	3,7	4,0
Produkcja telewizorów	0,6	3,4	2,4	22,2
Produkcja samochodów	0,8	1,8	1,7	4,2
Produkcja energii elektrycznej	1,2	1,0	4,9	3,4

Źródło: *Mały Rocznik Statystyczny GUS* (2002).

Na przełomie stuleci w polskiej gospodarce istniały ciągle sektory mało zmienione w stosunku do stanu z końca PRL, utrzymujące się w dawnym kształcie w dużym stopniu dzięki bezpośredniemu lub pośredniemu wsparciu ze środków publicznych, funkcjonujące zatem tylko częściowo na zasadach rynkowych. Były to głównie rolnictwo i górnictwo węgla kamiennego. Sytuacja tych sektorów, wymagająca wyjaśnienia w kategoriach politycznych i społecznych, oznaczała utrudnienie dla wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności kraju.

Spójrzmy jeszcze na poziom współczynników Giniego wyrażających stopień koncentracji dochodów w społeczeństwie. Odnosne dane zawiera tabela 37. Koncentracja dochodów okazała się w przypadku Polski relatywnie wysoka jeszcze w okresie PRL, w nowych warunkach ustrojowych się powiększyła, chociaż nie stała się najwyższa spośród krajów, dla których dysponujemy danymi statystycznymi. Należy podkreślić, że urynkowienie gospodarki i przyśpieszenie tempa jej wzrostu prowadzi, przynajmniej w pierwszej fazie, do powiększenia różnic w dochodach.

Tabela 37. Współczynniki Gini dla dochodów na osobę w krajach postkomunistycznych w latach 1987–1988, 1992 i 1997

Kraj	1987–1988	1992	1997
1	2	3	4
Bułgaria	0,23	0,33	0,37
Estonia	0,23	–	0,36
Polska	0,26	0,27	0,33
Rep. Czeska	0,19	0,21	0,24
Rosja	0,23	0,36	–

Tabela 37 (cd.)

1	2	3	4
Rumunia	0,23	0,26	0,30
Słowacja	0,20	–	0,25
Węgry	0,21	–	0,25

Źródło: *Nierówni i równiejsi. Sprawiedliwość dystrybucyjna czasu transformacji w Polsce* (2002): red. T. Kowalik, Warszawa: Innowacja, s. 123).

Konkurencyjność międzynarodowa kraju, czyli jego zdolność do funkcjonowania na rynku globalnym, coraz bardziej wolnym od barier i ograniczeń, jest sprawą o znaczeniu kluczowym. Odróżniamy pozycję konkurencyjną od zdolności konkurencyjnej, bieżącą relatywną pozycję kraju od perspektywy sprostania nadchodzącym wyzwaniom. Przyjrzyjmy się ratingowi konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów sporządzonemu przez International Institute for Management Development (IMD), szkołę biznesu działającą w Szwajcarii i związaną z uniwersytetem w Lozannie. Odpowiednie dane zawiera tabela 38. Oceny konkurencyjności powstają w tej instytucji na podstawie obserwacji niemal 300 zmiennych monitorowanych w wielu krajach świata, do tego celu IMD wykorzystuje oficjalne dane statystyczne i rezultaty badań własnych. Pod uwagę bierze się w szczególności bieżące wyniki ekonomiczne, efektywność sektorów publicznego i przedsiębiorstw oraz stan infrastruktury gospodarczej.

Tabela 38. Ranking konkurencyjności międzynarodowej krajów świata w latach 1998–2000 według International Institute for Management Development

Lp.	Kraj	2000	1999	1998
1	2	3	3	5
2	Stany Zjednoczone	1	1	1
3	Singapur	2	2	2
4	Holandia	3	4	4
5	Finlandia	4	5	6
6	Irlandia	5	8	7
7	Luksemburg	6	3	3
8	Szwajcaria	7	7	9

1	2	3	3	5
9	Kanada	8	10	8
10	Islandia	9	13	18
11	Australia	10	11	12
12	Niemcy	11	12	15
13	Hong-Kong	12	6	5
14	Dania	13	9	10
15	Szwecja	14	14	16
16	Austria	15	18	24
17	Wielka Brytania	16	19	13
18	Norwegia	17	16	11
19	Nowa Zelandia	18	17	17
20	Belgia	19	21	23
21	Tajwan	20	15	14
22	Izrael	21	22	25
23	Francja	22	23	22
24	Hiszpania	23	20	26
25	Japonia	24	24	20
26	Chile	25	25	27
27	Węgry	26	26	28
28	Malezja	27	28	19
29	Korea Płd.	28	41	36
30	Portugalia	29	27	29
31	Chiny	30	29	21
32	Brazylia	31	34	35
33	Włochy	32	30	31
34	Meksyk	33	35	34
35	Grecja	34	32	33

Tabela 38 (cd.)

1	2	3	3	5
36	Tajlandia	35	36	41
37	Słowenia	36	39	–
38	Filipiny	37	31	32
39	Polska	38	40	44
40	Indie	39	42	38
41	Republika Czeska	40	37	37
42	Argentyna	41	33	30
43	Turcja	42	38	39
44	Afryka Płd.	43	43	42
45	Indonezja	44	47	40

Źródło: www.imd.ch

Jak widzimy, w 2000 r. Polska znalazła się na 38 miejscu, daleko za Węgrami i Słowenią, w latach wcześniejszych wyprzedzała nas Republika Czeska. Była to pozycja odległa, lokująca Polskę wśród państw o co najwyżej średniej pozycji w gospodarce światowej. Trudno tu mówić o sytuacji zdecydowanie niekorzystnej, niełatwo jednak wskazać na sukces, niezależnie od zastrzeżeń do metody analizy przyjętej przez IMD.

Wskazemy również mocne i słabe strony polskiej gospodarki w świetle ustaleń IMD. Analitycy tej instytucji wyróżnili osiem grup cząstkowych kryteriów oceny poszczególnych krajów, służących znalezieniu miernika syntetycznego. W zestawieniu 39 dla każdej z tych grup podajemy kryterium, ze względu na które Polska okazała się najlepsza i najsłabsza.

Tabela 39. Wielokryterialna ocena konkurencyjności polskiej gospodarki w 2000 r. według International Institute for Management Development

Grupa kryteriów	Kryterium najlepsze	Kryterium najsłabsze
1	2	3
Gospodarka krajowa	koszty utrzymania	oszczędności krajowe
Umiędzynarodowienie	przychody z turystyki	saldo obrotów bieżących
Rząd	subsydia rządowe	kohezja społeczna

1	2	3
Finanse	<i>venture capital</i>	liczba kart kredytowych
Infrastruktura	koszt energii elektrycznej	dystrybucja towarów
Zarządzanie	ogólny wzrost produktywności	wydajność w przemyśle
Nauka i technologia	dostępność pracowników wykwalifikowanych	mobilność instytucji badawczych
Ludzie	wydatki na oświatę	zdolność adaptacji

Źródło: *The World Competitiveness Yearbook 2000* (2000): Lausanne: IMD.

Wyniki przedstawione przez IMD mogą miejscami zaskakiwać i stać się przedmiotem krytycznej dyskusji. Nasuwają się pytania, czy rzeczywiście w sferze finansów największym naszym problemem była niedostateczna liczba kart kredytowych, a największą siłą skromny w powszechnej opinii *venture capital*. Niepokojące było wskazanie – wcale nie odkrywcze – na niski poziom oszczędności krajowych i niekorzystne saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego. Martwiła mała zdolność adaptacji pracowników do nowych warunków pomimo sporych wydatków na oświatę oraz niezadowolający w ocenie instytutu z Lozanny stan kohezji społecznej.

Dla oceny konkurencyjności duże znaczenie mają rozmiary jednostkowych kosztów pracy, o których już pisaliśmy. Ich poziom w Polsce i w innych krajach podaje tabela 40.

Tabela 40. Średni wzrost jednostkowych kosztów pracy w wybranych krajach w latach 1993–2000, %

Kraje	1993–2000	1999–2000
1	2	3
Austria	0,43	–0,80
Belgia	1,24	1,50
Dania	0,91	0,05
Finlandia	–0,775	0,00
Francja	0,69	0,80
Grecja	4,80	1,00

Tabela 40 (cd.)

1	2	3
Hiszpania	3,49	3,15
Holandia	1,32	1,70
Irlandia	1,41	2,65
Japonia	-1,14	-2,85
Korea Płd.	2,91	-3,50
Niemcy	1,07	0,30
Polska	18,14	3,30
Portugalia	2,99	2,80
Republika Czeska	11,51	1,90
Słowacja	10,53	10,30
Szwecja	0,29	1,20
Stany Zjednoczone	2,09	3,00
Węgry	13,04	6,95
Wielka Brytania	1,14	2,30
Włochy	1,21	0,75
Największe siedem gospodarek	1,09	1,25

Źródło: www.oecd.org

W latach 1993–2000, a więc po zakończeniu recesji transformacyjnej, jednostkowe koszty pracy w Polsce i w innych krajach regionu szybko rosły, co – niezależnie od nieuniknionego zbliżenia wielu parametrów do ich poziomu w państwach Zachodu – powinno było budzić niepokój. W ostatnich latach XX w. tendencja ta nie znalazła w Polsce kontynuacji, podobnie jak na początku następnego stulecia.

Tabela 41 przedstawia indeks wolności gospodarczej, sporządzany każdego roku przez Heritage Foundation i „Wall Street Journal”. Jest to syntetyczny miernik uwzględniający następujące charakterystyki gospodarki: obciążenie podatkami, poziom ingerencji państwa w gospodarkę, politykę walutową, przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne, bankowość i finanse, płace i ceny, ochronę praw własności, regulację rządową i aktywność gospodarki nieformalnej. Pozycję Polski trudno jest uznać za satysfakcjonującą, szczególnie na tle naszych sąsiadów i ważnych partnerów.

Tabela 41. Indeks wolności gospodarczej Heritage Foundation za 2000 r.

Miejsce	Kraj	Indeks
1	Korea Płn.	8,9
2	Irak	17,2
3	Angola	24,3
14	Białoruś	41,3
31	Indie	47,4
32	Ukraina	47,8
45	Rosja	51,8
54	Słowacja	53,8
64	Chiny	56,4
68	Francja	57,4
78	Słowenia	58,3
86	Kenia	59,7
87	Polska	60,0
88	Mali	60,3
94	Litwa	61,9
95	Włochy	65,1
113	Szwecja	65,5
114	Izrael	65,7
117	Niemcy	65,9
119	Hiszpania	68,6
131	Republika Czeska	70,7
141	Japonia	72,5
143	Tajwan	76,1
150	Irlandia	76,4
152	Stany Zjednoczone	77,3
156	Singapur	87,7
159	Hongkong	89,5

Źródło: www.heritage.org

W 1930 r. Eugeniusz Kwiatkowski pisał: *Dwie wielkie dysproporcje ciążą nad naszą rzeczywistością współczesną. Dysproporcje wartości sił i dysproporcje wartości materialnych. Zajmujemy od najdawniejszych wieków żyzną i urodzajną ziemię, jakiej wiele narodów jest pozbawionych; wewnętrzne skarby tej ziemi są olbrzymie, nieocenione i różnorodne. Ludność nasza w swej wielkiej masie jest pracowita i skrzętna, jest w swym instynkcie państwowym zdrowa i patriotyczna. A mimo to jesteśmy dziś krajem biednym i spauperyzowanym. W XX w. imperatyw lepszego spożytkowania polskich możliwości ekonomicznych nie został w pełni urzeczywistniony.*

Nasz kraj wszedł w epokę przemysłową dopiero w warunkach systemu rynkowego, wiele lat później niż świat zachodni. W końcu lat osiemdziesiątych XX w. na przemysł przypadała w przybliżeniu połowa PKB, podczas gdy na Zachodzie około jedna trzecia. W 2000 r. jego udział w Polsce zmalał do 24,4 procent PKB, zmiana ta przyczyniła się do wzrostu bezrobocia, ale wiązała się także z radykalną modernizacją kraju. Oznaczało to, że sam w sobie niełatwy proces zmiany ustroju z towarzyszącą mu recesją transformacyjną nałożył się na czas znaczących zmian strukturalnych w gospodarce, który również był trudnym wyzwaniem dla społeczeństwa. Nastąpiło silniejsze niż kiedykolwiek dawniej włączenie się Polski w gospodarkę światową. Możliwości i ograniczenia rozwoju, jakie niesie sobą świat, stały się własnością i doświadczeniem polskim.

Pod koniec XX w. w polskiej gospodarce pozostawało wiele ważnych spraw do rozwiązania w nadchodzących latach. Tworzyła ona jednak funkcjonujący system rynkowy zawierający niemal jego elementów składowych występujących w krajach wysoko rozwiniętych. Proces przejścia od gospodarki nakazowej do rynkowej okazał się sukcesem w przypadku Polski i innych krajów Europy Środkowej. Mówiąc nieco technicznym językiem angielskim, u progu XXI stulecia polska gospodarka stanowiła coraz mniej *emerging market*, rynek dopiero powstający, a coraz bardziej *EU converging market*, rynek zbieżny z rozwiązaniami przyjętymi w Unii Europejskiej.

12. Unia Europejska, strefa euro, Grupa Wyszehradzka, Międzymorze i Trójmorze. Porównanie siły i wartości ekonomicznej wybranych grup państw

Świat współczesny jest miejscem spotkań, w formie współpracy lub konfrontacji, różnych bloków integracyjnych. Istnieje ich bardzo wiele, chociaż tylko niektóre z nich są ugrupowaniami zaawansowanymi z punktu widzenia ustaleń teorii integracji istniejącej w ramach ekonomii międzynarodowej. Naturalnie byłoby uproszczeniem uważać, że obok zjawiska budowy ugrupowań

ekonomicznych nie występuje zjawisko do niego przeciwne – tendencja do dezintegracji. Trzeba również zapamiętać, że poza kilkoma wyjątkami istniejące bloki są jedynie strefami wolnego handlu. Nie są to inicjatywy daleko idące. Jak duża jest relatywna siła bloków integracyjnych lub, mówiąc ogólniej, grup państw? Jak daleko jest posunięta ich wewnętrzna zwartość?

W tym rozdziale zastanowimy się nad znaczeniem ekonomicznym wybranych grup państw, do których należy Polska. Będą to różne grupy krajów, formalne i nieformalne, bardzo ważne i mniej istotne, faktycznie istniejące i działające oraz hipotetyczne lub postulowane. Niniejsze opracowanie ma na celu określenie międzynarodowej pozycji Polski na podstawie ewaluacji bloków państw z punktu widzenia ich relatywnej siły i zwartości ocenianej przez porównanie z innymi grupami krajów. Obie te cechy wyrażające odpowiednio rangę i spójność państw tworzących pewien ich zespół będziemy rozważać na tle grup europejskich, a czasem również pozaeuropejskich.

Taka analiza wymaga, po pierwsze, wskazania, jakie kraje będą przedmiotem naszego zainteresowania. Jak już zostało to powiedziane, będą to grupy formalne, a więc tworzące bloki integracyjne o różnym stopniu zaawansowania, oraz grupy państw niezwiązanych ze sobą w żaden zinstytucjonalizowany sposób, ale – jak można uważać – pomimo tego charakteryzujące się silnymi więziami między członkami. Po drugie, konieczne jest zdefiniowanie, jakie mierniki posłużą do oceny siły i zwartości. Będą to miary statystyczne, a więc wielkości kwantyfikowalne. Po trzecie, wypada opisać, kto i na jakiej podstawie dokonał przedstawionych tu obliczeń. Po czwarte, zebrane wyniki liczbowe wymagają interpretacji i komentarza.

Jakie grupy państw będziemy dalej rozpatrywać? Oto lista podmiotów, które w rozmaitej postaci pojawiają się w naszej analizie:

- 28 krajów członkowskich Unii Europejskiej. W odniesieniu do nich będziemy używać skrótu UE28.
- 19 państw strefy euro: Austria, Belgia, Cypr, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Portugalia, Słowacja, Słowenia i Włochy.
- 6 państw, które zapoczątkowały proces integracji europejskiej: Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy. W stosunku do tej grupy będziemy używać skrótu UE6.
- 4 państwa Grupy Wyszehradzkiej, nieformalnego zrzeszenia członków Unii Europejskiej: Polska, Republika Czeska, Słowacja i Węgry.
- Trójmorze, inicjatywa dwunastu państw członkowskich Unii Europejskiej: Austrii, Bułgarii, Chorwacji, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Republiki Czeskiej, Rumunii, Słowacji, Słowenii, Węgier. Obserwatorami w tym przedsięwzięciu zostały Niemcy i Stany Zjednoczone.

- Międzymorze, projekt polityczny istniejący w Polsce w okresie międzywojennym, nakierowany na 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej: na Białoruś, Czechosłowację, Estonię, Finlandię, Jugosławię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Ukrainę, Węgry. Międzymorze miało być dla nich sposobem na przezwycięzenie zależności od Niemiec i Związku Radzieckiego. Jest to inicjatywa w pełni historyczna, obecnie nierozpatrywana. Poddajemy ją analizie, uznając ją za tło dla projektu opatrzonego podobną nazwą: Trójmorze.
- „Siedmiu wspaniałych” Europy: grupa siedmiu państw europejskich o największym PKB sięgającym lub przekraczającym tysiąc mld dolarów z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej walut (PPP). Są to, zaczynając od gospodarki największej, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy, Hiszpania, Polska i Holandia. Kolejna, ósma na liście Belgia sięga 60% PKB ostatniej wśród „siedmiu wspaniałych” Holandii. Luka między pozycją siódmą a ósmą na liście jest zatem zauważalnie duża. Na „siedmiu wspaniałych” przypada w przybliżeniu 70% zsumowanego PKB całej Europy, jeśli pominiemy znajdujące się nie tylko w Europie Rosję i Turcję, a także weźmiemy pod uwagę nie wyłącznie Unię Europejską.
- Północ i południe Europy (bez Rosji i Turcji) z uwzględnieniem również krajów nienależących do Unii Europejskiej. Oba obszary zostały wyodrębnione na podstawie kryterium geograficznego. Granicę między nimi wyznaczają Francja, Szwajcaria, Austria, Republika Czeska, Węgry i Białoruś.
- Bliscy sąsiedzi, a więc trzy kraje skandynawskie oraz Finlandia, czyli Dania, Finlandia, Norwegia i Szwecja.
- Bliscy sąsiedzi, czyli sformalizowane ugrupowanie Beneluks, tj. Belgia, Holandia i Luksemburg.
- Bliscy sąsiedzi, a więc Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej oraz Republika Irlandii.
- Bliscy sąsiedzi, tzn. dwa państwa Półwyspu Iberyjskiego: Hiszpania i Portugalia.
- Kraje europejskie języków germańskich. Belgia, Luksemburg i Szwajcaria są państwami z więcej niż jednym językiem urzędowym i dlatego zostały dołączone do krajów języków germańskich i romańskich.
- Kraje europejskie języków romańskich. Belgia, Luksemburg i Szwajcaria są państwami z więcej niż jednym językiem urzędowym i dlatego zostały dołączone do krajów języków romańskich i germańskich.
- Kraje europejskie języków słowiańskich.
- 3 państwa tworzące Północnoamerykańskie Porozumienie o Strefie Wolnego Handlu (NAFTA): Kanada, Meksyk i Stany Zjednoczone.
- 5 państw Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej (EaWG): Białoruś, Kazachstan, Kirgistan, Rosja i Tadżykistan.

- 5 państw Wspólnego Rynku Południa (Mercosur): Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuela.

Zapowiedzieliśmy w tytule tego rozdziału, że przedmiotem naszej uwagi będą siła i zwartość ekonomiczna grup państw. W jaki sposób cechy te będą mierzone?

Istnieje wiele możliwości. Najpierw opiszemy od strony metodycznej kwestię siły ekonomicznej, następnie zajmiemy się zagadnieniem zwartości. Pomocne przy tym będą statystyka i prosta matematyka. Naszym zamiarem jest ustalenie, na ile duże, w kategoriach ekonomicznych znaczące, jest formalne lub nieformalne zgrupowanie kilku krajów oraz na ile jest ono – bez względu na charakter łączących je więzi – wewnętrznie zwarte.

Miernikami siły ekonomicznej pojedynczego państwa lub grupy krajów będą przede wszystkim rozmiary PKB, zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i w przeliczeniu na mieszkańca. PKB wyraża w określony sposób równocześnie wielkość produkcji, dochodów i wydatków, dzięki czemu jest uważany słusznie za dobry (co nie znaczy, że pobawiony słabości) sposób pomiaru aktualnego poziomu aktywności gospodarczej. Z uwagi na to, że analiza siły ekonomicznej wymaga porównań międzynarodowych, gdyż oceny siły danego podmiotu możnadokonać jedynie w stosunku do jakiegoś punktu odniesienia, PKB różnych krajów trzeba wyrażać w tym samym pieniądzu. Oznacza to potrzebę przyjęcia za podstawę przeliczeń jednych wielkości na drugie kursów rynkowych walut albo uwzględnienia parytetu siły nabywczej walut (PPP).

Inny miernik służący do osiągnięcia tego samego celu poznawczego, jakim jest określenie siły danego państwa lub grupy krajów, prowadzi do ustalenia udziału PKB rozpatrywanego pomiotu lub podmiotów w zagregowanym PKB całego dużego obszaru. W ten prosty sposób można oszacować relatywną wielkość wybranego państwa lub grupy krajów.

Stworzenie mierników zwartości jest zadaniem bardziej złożonym, a sam miernik jest bardziej skomplikowany. W tym celu posłużymy się współczynnikiem grawitacji ekonomicznej (WGE), który wyraża siłę ciążenia ku sobie, w sensie ekonomicznym, grupy krajów.

Istnieje analogia między tą miarą a dobrze znaną w fizyce zależnością występującą w powszechnym prawie ciążenia. Tam siła przyciągania się dwóch ciał jest rosnącą funkcją ich mas oraz malejącą funkcją odległości między nimi. W odpowiednim wzorze występuje jeszcze stała grawitacji, której odpowiednika w przypadku WGE nie ma.

WGE jest również wypadkową kryteriów wskazujących na powiększanie siły grawitacji i na jej zmniejszanie się. Bierze się pod uwagę wiele czynników, w ekonomii jest ich więcej niż w fizyce. W naszej analizie będą trzy czynniki, które – *ceteris paribus* – oznaczają rosnącą zależność WGE oraz trzy czynniki, tyle

samo, co poprzednio, oznaczające taką zależność malejącą. W pierwszym przypadku mamy odpowiedniki mas w znaczeniu fizycznym, w drugim przypadku odpowiedniki odległości.

Jakie konkretnie będą to czynniki? Jako czynniki, od których miernik zależy rosnąco, wprowadziliśmy: PKB krajów wybranych do analizy, ich PKB *per capita* oraz relację importu do PKB, przy czym braliśmy pod uwagę import ze wszystkich kierunków geograficznych. Z kolei czynnikami, od których miernik zależy malejąco, były odległość między wybranymi do badania krajami, wskaźnik przeciętnej ochrony celnej z uwzględnieniem członkostwa w bloku integracyjnym oraz ocena struktur sektorowych wykorzystująca indeks złożoności ekonomicznej (ang. *Economic Complexity Index*). Jest to opracowana na uniwersytecie Harvarda holistyczna miara możliwości wytwórczych dużych systemów ekonomicznych.

WGE może praktycznie przyjąć jedną z dwóch postaci: ważoną i nieważoną. W drugim przypadku stosuje się wagi wyrażające relatywną, mierzoną udziałem w zagregowanym PKB, siłę poszczególnych podmiotów. W sytuacji pierwszej takich wag nie ma. Każdy podmiot oddziałuje na wynik syntetyczny z taką samą mocą. Trudno jest uznać jedno z tych podejść za zdecydowanie lepsze od drugiego.

Zjawisko grawitacji ekonomicznej można mierzyć również za pomocą narzędzi ekonometrycznych. Jeśli chodzi o zasadniczy kierunek badawczy, stosuje się wtedy miarę wyrażającą zależność podobną do WGE, ale nie ma ona charakteru deterministycznego. Wybrana przez nas miara jest łatwiejsza pod względem interpretacji.

Zaznaczmy również, że wpływ czasu zmienia powoli relatywną pozycję poszczególnych państw i ich grup. Podobnie w wolnym tempie następuje ewolucja stanu ich zwartości wewnętrznej. Relacje ekonomiczne odzwierciedlają struktury systemów, a te wykazują niemalą inercję. Wskazują na to m.in. doświadczenia ze stosowaniem WGE.

O zwartości ekonomicznej grup państw świadczy także poziom statystycznych miar zróżnicowania rozkładu, mówiąc dokładniej odchylenia standardowego i współczynnika zmienności. Odchylenie standardowe pokazuje, jak bardzo wartości obserwowanej cechy oddalają się od wielkości średniej. Współczynnik zmienności jest ilorazem odchylenia standardowego od wartości średniej. Obie te miary zostały opisane bliżej w aneksie metodycznym.

Trzecią czynnością, jaką mamy wykonać, jest opis wykorzystywanych danych statystycznych. Sięgamy do materiałów z *CIA World Factbook*, gdzie przedstawione dane pochodzą zazwyczaj z 2007 r. Publikacja ta jest ogólnie dostępna w Internecie i stanowi jedno z najbardziej znanych źródeł w zakresie międzynarodowej statystyki ekonomicznej. Z kolei informacje o indeksie złożoności

ekonomicznej udostępnia w Massachusetts Institute of Technology jednostka organizacyjna MIT Media Lab w postaci *The Observatory of Economic Complexity*, przy czym wyniki są również publikowane bez ograniczeń w Internecie.

Czas na prezentację wyników pomiarów według zarysowanego schematu i realizację czwartej zapowiedzi. Zaczynamy od przedstawienia poziomu PKB na mieszkańca z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej walut. Z uwagi na to, że taki materiał jest w różnej formie dostępny w wielu źródłach, postanowiliśmy ograniczyć się w tym punkcie do odnotowania sytuacji niektórych krajów europejskich na tle Polski, Niemiec i Luksemburga. Wybór Polski do takiego porównania nie wymaga uzasadnienia, Niemcy są największą gospodarką w Europie ze względu na rozmiary PKB, natomiast Luksemburg charakteryzuje najwyższy PKB *per capita*. Uzyskane wyniki zawiera tabela 42.

Tabela 42. PKB na mieszkańca w wybranych krajach po przyjęciu za 100 poziomu tej wielkości w Luksemburgu, Niemczech i Polsce

Kraje	Kraj odniesienia		
	Luksemburg	Niemcy	Polska
1	2	3	4
Belgia	44,34	91,73	1,57
Białoruś	17,98	37,20	63,85
Francja	41,96	0,86	1,49
Grecja	26,45	54,72	93,92
Hiszpania	36,54	75,60	1,30
Holandia	51,28	106,10	182,09
Litwa	30,83	63,78	109,46
Luksemburg	100,0	206,89	355,57
Macedonia Północna	14,18	29,33	50,34
Niemcy	48,33	100,00	171,62
Polska	28,16	58,27	100,00
Portugalia	29,02	60,04	103,04
Republika Czeska	33,78	69,88	119,93
Rumunia	23,41	48,43	83,11

Tabela 42 (cd.)

1	2	3	4
Słowacja	31,49	65,16	111,82
Szwajcaria	59,09	122,24	209,80
Szwecja	48,72	100,79	172,97
Ukraina	8,37	17,32	29,73
Węgry	28,16	58,27	100,00
Wielka Brytania	42,50	87,20	149,66
Włochy	36,35	75,20	129,05

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 42 daje obraz aktualnych różnic ekonomicznych w Europie. To, na ile są one duże, może być przedmiotem dyskusji prowadzącej do ocen wyraźnie rozbieżnych. Generalnie można zauważyć, że różnice są mniejsze niż powszechne wyobrażenia na ich temat. Uwaga ta dotyczy w szczególności międzynarodowej pozycji Polski.

Dlatego uzupełnieniem, a raczej odpowiednim tłem dla wyników z tabeli 42 mogą być dane statystyczne opisujące sytuację w przeszłości, w różnych okresach XX w. Wprowadzenie takiego materiału do naszej pracy traktującej o nieodległej w czasie historii Polski jest rozwiązaniem naturalnym.

Poniższe trzy tabele przedstawiają szacunki PKB lub dochodu narodowego w okresie, gdy pojęcia te nie były jeszcze znane i stosowane. Oznacza to, że odpowiednie wyniki zostały opracowane po fakcie, metodą cofania się w przeszłość. W tabelach 43, 44 i 45 opisujemy agregaty ekonomiczne dające wyobrażenie o sytuacji w różnych częściach Europy w 1913, 1924, 1938, 1950, 1989 i 2000 r.

Tabela 43. Dochód narodowy na mieszkańca
na wybranych terytoriach w Europie
w 1913 r., ziemie polskie = 100

Obszar	Dochód
1	2
Rosja europejska	81
Węgry	81
Austria bez Galicji	125

1	2
Czechy i Morawy	134
Królestwo Prus	178
Królestwo Saksonii	213
Wielka Brytania	266

Źródło: *Historia Polski w liczbach. Górnictwo i przemysł, budownictwo, dochód narodowy* (1991): Warszawa: GUS.

Tabela 44. Dochód narodowy na mieszkańca w wybranych krajach w 1924 i 1938 r.

Kraje	1924	1938
Austria	180,6	131,7
Bułgaria	97,7	116,2
Francja	296,9	219,2
Grecja	144,9	119,8
Niemcy	212,4	290,4
Polska	100,0	100,0
Węgry	93,8	95,2
W. Brytania	382,9	373,6
Włochy	146,5	106,0

Źródło: *Historia Polski w liczbach. Górnictwo i przemysł, budownictwo, dochód narodowy* (1991): Warszawa: GUS.

Tabela 45. PKB *per capita* w krajach postkomunistycznych jako odsetek poziomu tej wielkości w Unii Europejskiej w 1950, 1989 i 2000 r.

Kraje	1950	1989	2000
1	2	3	4
Albania	–	18	15
Bułgaria	29	35	24
Czechosłowacja	69	65	56
Jugosławia	29	45	24

Tabela 45 (cd.)

1	2	1	2
Polska	48	38	40
Rumunia	24	39	27
Węgry	50	57	53
ZSRS	51	49	24

Dane za 2000 r. to dane dla Jugosławii oraz państw powstałych z dawnej Czechosłowacji i ZSRS.

Źródło: I.T. Berend (1996): *Central and Eastern Europe 1944–1993: Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 188.

Przejdziemy teraz do ustalenia udziału PKB wybranych grup państw europejskich w PKB całego kontynentu, bez Rosji (także jej europejskiej części) oraz Turcji (także jej europejskiej części). Jest to drugi, obok rozmiarów PKB *per capita*, sposób wyznaczania siły ekonomicznej państw i ich grup. Rezultaty obliczeń zawiera tabela 46.

Tabela 46. Udział zsumowanego PKB wybranych grup państw w PKB całej Europy, PKB obliczone z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej walut, %

Grupa krajów	Udział
1	2
EU28	92,2
Strefa euro	64,9
UE6	47,6
Grupa Wyszehradzka	8,6
Trójmorze	14,9
Międzymorze	17,4
„Siedmiu wspinałych” Europy	70,7
Północ Europy	72,8
Południe Europy	27,2
Kraje skandynawskie i Finlandia	6,3
Beneluks	6,6

1	2
Wielka Brytania i Irlandia	14,3
Hiszpania i Portugalia	9,2
Kraje języków germańskich	49,0
Kraje języków romańskich	36,8
Kraje języków słowiańskich	14,2

Źródło: obliczenia własne.

Unia Europejska (UE28) w postaci, w jakiej istniała w 2019 r., dominowała w Europie, chociaż poza nią znalazło się kilka ważnych i niemalych krajów. Strefa euro nie sięgała dwóch trzecich całości. Sześć państw, które ponad pół wieku temu zapoczątkowały proces integracji europejskiej, stanowi niemal połowę jej gospodarki. Grupa Wyszehradzka dochodzi do 9% całości, co nie jest ani dużo, ani mało. Znajdujące się jako inicjatywa *in statu nascendi* Trójmorze, a zwłaszcza pomysł dzisiaj już tylko historyczny, czyli Międzymorze, oznacza w przybliżeniu podwojenie tego udziału. „Siedmiu wspaniałych” Europy, zgodnie z danymi z tabeli 46, wytwarza około 70% zsumowanego PKB. Udziały północy i południa kontynentu są wyraźnie odmienne na niekorzyść południa. Udziały w całości krajów skandynawskich i Finlandii oraz krajów Beneluksu okazują się – każdy z nich z osobna – mniejsze niż udział krajów Grupy Wyszehradzkiej. Nie jest więc ona taka mała w sensie ekonomicznym. Wielka Brytania i Irlandia, sąsiedzi bliscy sobie geograficznie i w kategoriach handlowych, przewyższają Grupę Wyszehradzką. Inaczej jest w przypadku Hiszpanii i Portugalii. Kraje języków germańskich stanowią niemal połowę gospodarki Europy, trochę mniej niż kraje języków romańskich i słowiańskich razem wzięte.

Jak przedstawia się sytuacja wyróżnionych grup państw, biorąc pod uwagę współczynnik grawitacji ekonomicznej? Wyniki obliczeń znajdują się w tabeli 47. Rozpatrzyliśmy dwa przypadki: WGE ważony i nieważony.

Tabela 47. Współczynnik grawitacji ekonomicznej ważony i nieważony dla wybranych grup państw

Grupa krajów	WGE ważony	WGE nieważony
1	2	3
EU28	1,33	1,10
Strefa euro	1,42	1,14

Tabela 47 (cd.)

1	2	3
UE6	1,89	1,45
Grupa Wyszehradzka	1,88	1,49
Trójmorze	1,40	1,32
Międzymorze	1,29	1,19
„Siedmiu wspańiałych” Europy	1,71	1,56
Północ Europy	1,63	1,49
Południe Europy	1,31	1,27
Kraje skandynawskie i Finlandia	2,17	1,71
Beneluks	1,44	1,13
Wielka Brytania I Irlandia	1,64	1,27
Hiszpania i Portugalia	1,66	1,27
NAFTA	1,64	1,64
EaWG	1,02	1,30
Mercosur	0,79	0,88

Źródło: obliczenia własne.

Na tle innych bloków integracyjnych Unia Europejska składająca się z 28 państw charakteryzuje się dużą siłą wewnętrznego ciążenia. Nie jest ona tak duża jak w przypadku niektórych grup krajów, ale do UE należą państwa o wyraźnie niejednorodnym poziomie rozwoju gospodarczego, tworzące rozległe terytorium i odznaczające się odmienną strukturą towarową.

Nieco wyższy okazuje się WGE w przypadku strefy euro. Z punktu widzenia konstrukcji unii monetarnej jest to okoliczność dla niej sprzyjająca. Wspólna polityka pieniężna w tych warunkach wydaje się dla zainteresowanych ważniejsza, a jednocześnie bardziej uzasadniona i łatwiejsza do prowadzenia. Jeszcze wyższy WGE zanotowaliśmy w przypadku UE6. Są to bliscy partnerzy gospodarczy i jednocześnie kraje dysponujące tym samym pieniądzem.

W odniesieniu do mniejszych bloków państw WGE wskazuje na dużą zwartość Grupy Wyszehradzkiej. Jest ona porównywalna z UE6. Z pewnością prowadzi do niej bliskość przestrzenna czterech krajów. Niemalą zwartością odznaczają się również państwa Beneluksu, choć nie rekordowo wysoką, w przypadku

krajów skandynawskich i Finlandii jest ona wyjątkowo wysoka. To samo można powiedzieć także o Wielkiej Brytanii i Irlandii oraz Hiszpanii i Portugalii.

Istniejąca realnie jako jeden z elementów współczesnej polityki koncepcja Trójmorza oraz dzisiaj całkowicie hipotetyczna idea Międzymorza odnoszą się do grup państw o umiarkowanej zawartości ekonomicznej. Czynnikiem, który – jak należy przypuszczać – działa sprzyjająco na rzecz spójności, jest obecność w obu wyróżnionych przypadkach krajów Grupy Wyszehradzkiej. Jest to formacja o niemałej zawartości. Wolno zakładać, że obecność w koncepcji Trójmorza i Międzymorza krajów bałkańskich do pewnych granic osłabia spójność całych ugrupowań.

Spśród trzech pozaeuropejskich bloków integracyjnych WGE wskazuje dużą zawartość północnoamerykańskiej grupy NAFTA oraz dużo mniejszą Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej i południowoamerykańskiego Mercosuru. Dwa ostatnie bloki rozwijają umiarkowane wzajemne kontakty gospodarcze. Wyjątkiem są relacje Białorusi z Rosją, która jest dla Białorusi bardzo ważnym partnerem handlowym, przy czym tego twierdzenia nie da się odwrócić. Natomiast wewnątrz bloku NAFTA każdy z partnerów, niezależnie od swej relatywnej wielkości, odgrywa niemałą rolę w rozwijaniu międzynarodowych kontaktów gospodarczych.

Współczynniki grawitacji ekonomicznej ważne okazują się zwykle większe niż nieważone. Takich wyników można było oczekiwać. Dzieje się tak zwłaszcza w sytuacjach, gdy kraje tworzące daną grupę są wyraźnie zróżnicowane pod względem PKB w ujęciu globalnym: obok krajów dużych występują zdecydowanie małe.

Na koniec przedstawimy wyniki obliczeń służących ustaleniu skali zmienności, a więc zróżnicowania pod względem PKB na mieszkańca analizowanych grup państw. Odpowiedni materiał został umieszczony w tabeli 48.

Tabela 48. Odchylenia standardowe, średnie i współczynniki zmienności dla wybranych grup państw

Grupy państw	Odchylenie standardowe	Średnia	Współczynnik zmienności
1	2	3	4
UE28	16 571,2	41 178,6	
	17 906,8	44 294,7	0,404
UE6	22 315,4	56 450,0	0,395
Grupa Wyszehradzka	2498,5	31 950,0	0,078
Trójmorze	8255,4	29 883,3	0,276

Tabela 48 (cd.)

1	2	3	4
Międzymorze	8529,7	25 289,6	0,337
Północ Europy	18 218,3	46 982,6	0,388
Południe Europy	23 709,8	27 383,3	0,866
Kraje języków germańskich	17 031,6	58 441,7	0,291
Kraje języków romańskich	23 755,2	48 700,0	0,488
Kraje języków słowiańskich	8984,4	22 700,0	0,396

Źródło: obliczenia własne.

Wewnętrzne zróżnicowanie okazuje się niewielkie w przypadku Grupy Wyszehradzkiej, tworzą ją bowiem kraje zbliżone do siebie pod względem ekonomicznym. Paradoksalnie jest ono duże na południu Europy, powodem tego jest wyraźna rozbieżność ekonomiczna partnerów. Sześciu najstarszych członków europejskiego ugrupowania integracyjnego wykazuje małe zróżnicowanie, chociaż na końcowych wynikach waży wysoka pozycja Luksemburga, który w obliczeniach statystycznych jest równie istotny jak wielokrotnie większe od niego Niemcy. Kraje języków germańskich są do siebie – w świetle przyjętego kryterium – bardziej zbliżone niż kraje języków słowiańskich, a te z kolei bardziej upodabniają się do siebie niż kraje języków romańskich.