

Seria

Polska

a Europa Środkowo-Wschodnia
w XX wieku

pod redakcją
Przemysława Waingertnera

Polska w Europie i na świecie w XX wieku

Aspekty gospodarcze

tom III



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO



CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN

Polska w Europie i na świecie

w XX wieku

Aspekty gospodarcze

tom III



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Seria

Przemysław Waingertner

w XX wieku

tom III

Przemysław Waingertner – Uniwersytet Łódzki, Wydział Filozoficzno-Historyczny
Katedra Historii Polski Najnowszej, 90-219 Łódź, ul. A. Kamińskiego 27a

RECENZENT

Krzysztof Lesiakowski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Iwona Gos

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Kurkowska, Magdalena Jędrzejewska, Marcin Sobala

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Leonora Gralka

PROJEKT OKŁADKI

krzysztof de mianiuk

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź–Warszawa 2020

© Copyright for this edition by Fundacja Centrum Europejskie Natolin, Łódź–Warszawa 2020

Publikacja jest udostępniona na licencji Creative Commons

Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND)

Publikacja finansowana w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego
pod nazwą „Dialog” w latach 2018–2020 na potrzeby projektu Centrum Europejskiego Natolin
*Elektroniczna platforma transferu wiedzy i zasobów źródłowych. Wizje roli Polski
w Europie Środkowo-Wschodniej w koncepcjach geopolitycznych, gospodarczych
i cywilizacyjno-kulturowych w XX w.*



Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.09685.19.0.K

Ark. wyd. 11,7; ark. druk. 14,0

WUŁ ISBN 978-83-8220-020-1

WUŁ e-ISBN 978-83-8220-021-8

Natolin ISBN 978-83-955090-5-6

<http://dx.doi.org/10.18778/8220-020-1>

SPIS TREŚCI

Przemysław Waingertner, <i>Zamiast wstępu. Polska – Europa Środkowo-Wschodnia – gospodarka (zarys zagadnienia)</i>	7
--	---

I

Leszek Jerzy Jasiński, <i>Rozwój gospodarczy Polski w Europie Środkowo-Wschodniej w XX w. i jego aspekty globalne</i>	21
Wprowadzenie	21
1. Kraj w gospodarce światowej	22
2. Ponad tysiąc lat dziejów gospodarczych Polski	28
3. Koniec czasu zaborów oraz I wojna światowa. Lata 1900–1914	41
4. II Rzeczpospolita w regionie, Europie i świecie. II wojna światowa ...	46
5. Polska Ludowa. Lata 1945–1948	58
6. Polska Ludowa – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1949–1956	63
7. PRL – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1956–1970	68
8. PRL – RWPG, Europa Zachodnia, świat. Lata 1970–1980	74
9. PRL w okresie upadku komunizmu w Europie Środkowo-Wschodniej. Lata 1982–1989	81
10. III Rzeczpospolita. Lata 1989–2000	86
11. Miejsce Polski w Europie Środkowo-Wschodniej i na świecie pod koniec XX w.	91
12. Unia Europejska, strefa euro, Grupa Wyszehradzka, Międzymorze i Trójmorze. Porównanie siły i zawartości ekonomicznej wybranych grup państw	104

II

Tomasz Grzegorz Grosse, <i>Geoekonomia w Europie Środkowej</i>	119
Wprowadzenie	119
1. Definicja geoekonomii	123
2. Deficyt strategii geoeconomicznej	128
3. Model gospodarczy w Europie Środkowej	132

4. Czy istnieje polityka integracji gospodarczej w regionie?	138
5. Zmiany pod wpływem kryzysu	142
Podsumowanie	146

ANEKSY

Aneks 1. Założenia metodologiczne	151
Aneks 2. Ważne postacie życia gospodarczego Polski międzywojennej	155
Aneks 3. Ważne postacie życia gospodarczego PRL	165
Bibliografia	181
Indeks osobowy	217
Noty biograficzne autorów	221

Przemysław Waingertner

ZAMIAST WSTĘPU

POLSKA – EUROPA ŚRODKOWO-WSCHODNIA – GOSPODARKA (ZARYS ZAGADNIENIA)

Przedmiotem niniejszego zbioru tekstów pióra profesora Leszka Jerzego Jasińskiego oraz profesora Tomasza Grzegorza Grosse jest prezentacja i analiza koncepcji odnoszących się do współpracy gospodarczej i relacji w wymiarze ekonomicznym, zachodzących pomiędzy Polską a państwami Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajami Europy Zachodniej, czy też Stanami Zjednoczonymi. Pozycja ta uzupełnia wcześniejsze publikacje z serii *Polska a Europa Środkowo-Wschodnia w XX wieku*, poświęcone przede wszystkim zagadnieniu polskich konceptów politycznych dotyczących ukształtowania bezpiecznego i stabilnego ładu w Europie Środkowo-Wschodniej, o aspekt historii polskiej gospodarki, jej relacji handlowych, ujęcia geoekonomicznego regionu czy myśli ekonomicznej.

Istotną częścią prezentowanej pracy jest obszerny tekst pióra L.J. Jasińskiego zbudowany z dwunastu podrozdziałów, zgodnie z prawidłami narracji chronologicznej. W dwóch wstępnych Autor omawia zagadnienie funkcjonowania Polski jako podmiotu i uczestnika relacji w gospodarce światowej oraz ukazuje w zarysie jej dzieje gospodarcze. Dla ciągłości myśli i zbudowania stosownego tła dla dalszych konstatacji, przytacza również zwięźle na wstępie, dalszą historię kształtowania się polskich relacji gospodarczych w okresach poprzedzających wiek XX. Autor uzupełnia ponadto swoją analizę historyczną krótkim wprowadzeniem matematycznym dotyczącym *teorii korzyści komparatywnych* (sformułowanej przez D. Ricardo na początku XIX w.) w odniesieniu do ekonomii międzynarodowej, budowania modeli gospodarczych i przede wszystkim kształtowania relacji w handlu międzynarodowym.

Następnie L.J. Jasiński przechodzi do analizy kolejno: sytuacji gospodarczej ziem polskich na tle Europy i świata w początkach XX w. i w latach I wojny światowej; ukazuje gospodarcze relacje (i polskie koncepcje tychże relacji) II Rzeczypospolitej oraz opisuje sytuację ziem polskich w okresie II wojny światowej, w tym skutki polityczne, społeczne i w szczególności ekonomiczne

dla rozwoju kraju wynikające z działań zbrojnych i polityki agresorów; przedstawia pierwszy trzyletni okres tzw. Polski Ludowej; a następnie jej relacje na polu gospodarczym z innymi państwami Europy Środkowo-Wschodniej, kontynentu i świata w okresie polskiego stalinizmu; dokonuje analogicznej tematycznie charakterystyki tzw. okresu gomułkowskiego w dziejach Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej; omawia *dekadę gierkowską* lat siedemdziesiątych XX w.; wreszcie przechodzi do przedstawienia gospodarczych dziejów Polski – zamysłów, planów, w końcu ich wykonania – na tle regionu i świata w okresie schyłku PRL w latach osiemdziesiątych XX w.

Tekst zamyka i podsumowuje rozdział poświęcony III Rzeczypospolitej – gospodarce państwa polskiego po 1989 r., jej usytuowaniu i funkcjonowaniu w skali Europy Środkowo-Wschodniej (i w powołanych na tym obszarze międzypaństwowych strukturach), całego kontynentu, wreszcie świata.

Interesującym i niezwykle wartościowym dodatkiem do opracowania L.J. Jasińskiego są m.in. dwa aneksy o charakterze historyczno-biograficznym, w których zestawione zostały sylwetki ważnych postaci życia gospodarczego Polski międzywojennej i tzw. Polski Ludowej.

Obok rozprawy L.J. Jasińskiego w monografii zaprezentowany został również tekst pióra Tomasza Grzegorza Grosse poświęcony problematyce geoeconomii w Europie Środkowej. Autor przedstawia w nim samo zagadnienie geoeconomii, a następnie poddaje analizie jej funkcjonowanie w regionie z zaakcentowaniem – w ramach ogólnego problemu – wątku polskiego.

Należy podkreślić, iż aspekt gospodarczy (rozwój w tej mierze państwa polskiego oraz jego współpraca z partnerami w regionie i na całym Starym Kontynencie, a z czasem – na świecie) warunkował możliwość realizacji polskich koncepcji politycznych budowania ładu międzynarodowego Europy Środkowo-Wschodniej, określając potencjał ekonomiczny państwa nad Wisłą, a co za tym idzie jego atrakcyjność dla sąsiadów w dziedzinie międzynarodowej współpracy politycznej.

Dowodem na trafność tej konstatacji są dzieje państwa polskiego niemal od momentu jego narodzin. Potęgę historycznych założycieli młodej dynastii Piastów rządzącej rozrastającym się państwem Polan budowały wszak nie tylko talenty przywódcze książąt i królów, zwycięskie wojny i polityczne mariaże, ale także rozwijający się handel – futrami, bursztynem czy niewolnikami – oraz bita przez Mieszka I i jego następców moneta.

Jak słusznie zauważa L.J. Jasiński w tekście zamieszczonym w niniejszej monografii, ekonomicznego rozwoju ziem polskich w średniowieczu nie zahamowało nawet katastrofalne przeciężenie w sferze konsekwencji politycznych rozbić dzielnicowe domeny pierwszych Piastów w XII–XIV w. Przeciwnie – to wtedy właśnie np. zwiększające się plony zbóż umożliwiły wzrost

hodowli zwierząt, a wyraźnej intensyfikacji uległa również produkcja rzemieślnicza i handel zagraniczny.

Pozycję gospodarczą polskiego królestwa w regionie umocnił ostatni z Piastów Kazimierz Wielki – władca, który uporządkował prawo i system monetarny, lokował miasta, dążył z powodzeniem do likwidowania rolnych nieużytków i z determinacją powiększał dochody skarbowe. To właśnie panowanie syna Władysława Łokietka zaznaczyło się wyraźnym zwiększeniem obrotów w handlu z zagranicą, przy czym głównymi partnerami Krakowa w tej wymianie były – obok Niemiec – właśnie państwa i narody regionu Europy Środkowo-Wschodniej, tj. Czechy, Węgry i mieszkańcy wybrzeży Morza Czarnego.

Po wygaśnięciu dynastii Piastów na tronie krakowskim, po ustanowieniu unii personalnej, a następnie rzeczywistej (realnej) z Litwą oraz objęciu władzy nad nią przez monarchów z rodu Jagiellonów Polska (Korona) stała się w XV–XVII w. przede wszystkim wielkim eksporterem zboża do krajów Europy Zachodniej. Jednak ten *złoty wiek* w gospodarce Korony i całej ówczesnej Rzeczypospolitej Obojga Narodów zakończył się w połowie XVII stulecia. Kres położyły mu zarówno przemiany gospodarcze na zachodzie Europy powodujące obniżenie cen polskiego zboża, jak i zniszczenia wywołane krwawymi wojnami domowymi na Ukrainie, wielkimi bataliami z Rosją, starciami z Turkami poszerzającymi granice islamskiego imperium osmańskiego i najazdami szwedzkimi wynikającymi z rywalizacji dynastii, a przede wszystkim walki o *dominium Maris Baltici*.

Spustoszenia, jakie poczyniły w gospodarce Rzeczypospolitej wojny i utrata zyskownych zachodnich rynków zbytu dla polskiego zboża, przyczyniły się niewątpliwie – obok degeneracji systemu politycznego demokracji szlacheckiej w niewydolną magnacką oligarchię skutkującą faktyczną anarchią – do upadku znaczenia wielkiego niegdyś państwa, jego zdominowania przez Rosję, wreszcie do rozbiorów schyłku XVIII w. Nie zapobiegło im zbyt późne ożywienie gospodarcze *czasów stanisławowskich*, charakteryzujące się powstawaniem manufaktur, rozwojem bankowości i intensyfikacją handlu z zagranicą.

Upadek Rzeczypospolitej i włączenie jej ziem w granice trzech imperiów zapoczątkowały proces pogłębiającego się ekonomicznego podziału i różnicowania ziem polskich, a zarazem ich wrastania w gospodarkę państw zaborców: Rosji, Prus (później Cesarstwa Niemieckiego) i Austrii (później Austro-Węgier). Trzy zabory produkowały w znacznym stopniu na rynki wewnętrzne państw zaborczych. Równocześnie funkcję źródła zaopatrzenia produkcyjnego dla trzech rozdzielonych dzielnic Polski wypełniały organizmy gospodarcze Rosji, Prus i Austrii.

W krótkim okresie istnienia Księstwa Warszawskiego ograniczony potencjał ekonomiczny tego niewielkiego państwa wciśniętego pomiędzy imperium Romanowów, Austrię i Prusy (dwa ostatnie osłabione w wyniku klęsk

poniesionych w wojnach z Francją, ale wciąż dystansujące na polu gospodarczym nadwiślański francuski protektorat i dominujące wraz z Rosją w Europie Środkowo-Wschodniej) nie mógł stać się instrumentem politycznego oddziaływania w regionie. Głównymi handlowymi partnerami Warszawy były Petersburg, Berlin i Drezno (król saski był władcą Księstwa Warszawskiego).

Ponadto gospodarczy rozwój niewielkiego państwa hamowały: utrzymanie nieproporcjonalnie licznego w stosunku do terytorium, ludności i możliwości gospodarczych wojska, blokada kontynentalna i konieczność spłaty Cesarzowi Francuzów tzw. sum bajońskich¹.

Po 1815 r. ustanowiono nowy podział ziem polskich pomiędzy państwa zaborcze, a proces ich wzajemnej ekonomicznej separacji, a zarazem włączania w organizmy gospodarcze Rosji, Prus i Austrii zapoczątkowany u schyłku XVIII stulecia był kontynuowany. W utworzonym po *Tańczącym Kongresie* Królestwie Polskim, uzależnionym od Rosji, nastąpił szybki rozwój przemysłu włókienniczego (przede wszystkim w nowym przemysłowym ośrodku łódzkim) oraz ciężkiego (w Zagłębiu Dąbrowskim). Tymczasem w zaborze pruskim w Wielkopolsce rozwijało się rolnictwo i przemysł spożywczy, a na zamieszkanym przez Polaków Górnym Śląsku funkcjonującym w granicach Prus – górnictwo i hutnictwo. Natomiast najbiedniejszą częścią dawnej Rzeczypospolitej pozostawał zabór austriacki – pomimo rozwoju lokalnego przemysłu wydobywczego gospodarka galicyjska opierała się na słabo rozwiniętym, zacofanym pod względem struktury rolnictwie.

Charakterystyczne zresztą, iż u schyłku XIX stulecia, a zatem już po przeprowadzeniu przez władców Prus, Rosji i Austrii uwłaszczenia, sektor rolny pozostawał słabym punktem gospodarki Królestwa Polskiego i Galicji. Uwłaszczenie przyniosło warstwie chłopskiej zaboru rosyjskiego i austriackiego pewne korzyści, ale zwiększyło też liczbę bezrolnych, a ulegające z czasem podziałom gospodarstwa chłopskie nie sprzyjały ani zwiększaniu, ani unowocześnianiu produkcji rolnej. Ponadto w zaborze pruskim Polacy stanęli przed zadaniem utrzymania dotychczasowego stanu posiadania w życiu gospodarczym. W 1894 r. powstała niemiecka Hakata (a właściwie Niemiecki Związek Marchii

¹ Po rozbiorach rząd pruski kredytował potrzeby finansowe mieszkańców pierwszego, drugiego i trzeciego zaboru pruskiego. W skład Księstwa Warszawskiego weszły ziemie drugiego i trzeciego zaboru oraz część pierwszego, a wierzycielem długów zamieszkujących je Polaków stał się Napoleon Bonaparte. Wierzytelności te Francja przekazała Księstwu Warszawskiemu, które zobowiązało się równocześnie do wypłacenia Cesarzowi Francuzów 20 mln franków. *Sumy bajońskie* trzeba było w krótkich terminach spłacić, co stwarzało duże problemy dla budżetu Księstwa.

Wschodniej) – stowarzyszenie na rzecz popierania niemczyzny na wschodzie, które dążyło do przejmowania ziem będących własnością Polaków².

Rozbieżności w rozwoju gospodarczym – m.in. odmienny poziom zaawansowania procesów industrializacji, zróżnicowana infrastruktura techniczna (np. sieć kolejowa stanowiąca na początku XX w. podstawowy środek transportu ludzi i towarów w trzech częściach odradzającego się państwa), niejednolity poziom dochodów przypadających na mieszkańca, zróżnicowane prawo, różny profil życia gospodarczego, jak i brak wzajemnej współpracy trzech rozdzielonych części dawnej Rzeczypospolitej Obojga Narodów – sprawiły, iż ich zjednoczenie po odzyskaniu przez Polskę niepodległości było zadaniem karkołomnym.

Mimo to po odzyskaniu niepodległości podjęto trud, aby zespolić kilka różnych krain – niemiecką dotychczas Wielkopolskę z Poznaniem, Pomorzem i Górnym Śląskiem, austriacką Małopolskę Zachodnią z Krakowem i Wschodnią ze Lwowem, wreszcie rosyjskie Królestwo Polskie z Warszawą i Łodzią oraz część tzw. Ziem Zabrzanych, czyli Kresy Wschodnie – w jeden organizm gospodarczy.

Sukcesem zakończyła się reforma walutowa premiera Władysława Grabskiego. W 1923 r. Rzeczpospolitą – podejmującą heroiczne wysiłki, aby stać się państwem prawdziwie zjednoczonym, nowoczesnym i liczącym się politycznie i gospodarczo w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i na całym Starym Kontynencie – dotknął kolejny kataklizm.

Tylko tak można adekwatnie określić klęskę hiperinflacji, jakiej uległa wówczas marka polska. Zjawisko to wystąpiło zresztą nie bez winy kolejnych polskich rządów, które początkowo – wobec trudności w znalezieniu środków na kolejne niezbędne reformy, inwestycje, wypłaty pensji i świadczeń – uciekały się do najprostszej metody uzupełniania niedoborów budżetowych, czyli drukowania *pustego*, szybko tracącego jednak na wartości pieniądza, a później próbowały nieskutecznie zahamować katastrofalne skutki tej krótkowzrocznej polityki. Efektem tej nieszczęsnej, choć i – przyznać trzeba – wymuszonej okolicznościami polityki finansowej, była utrata kontroli nad systemem pieniężnym państwa przez odpowiadające za niego instytucje.

W tak nadzwyczajnych okolicznościach w grudniu 1923 r. ówczesny prezydent Rzeczypospolitej Stanisław Wojciechowski w porozumieniu z parlamentem powołał na stanowisko premiera, a zarazem ministra skarbu Władysława Grabskiego – znanego polityka, ale przede wszystkim doświadczonego

² Więcej o historii gospodarczej Polski i ziem polskich przed 1918 r. np. B. Zientara, A. Mączek, J. Ihnatowicz, Z. Landau (1988): *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 roku*, Warszawa: Wiedza Powszechna.

działacza gospodarczego i znakomitego ekonomistę. Po otrzymaniu od Sejmu pełnomocnictw odnoszących się do działań w zakresie gospodarki W. Grabski stanął na czele rządu *fachowców* mającego charakter pozaparlamentarny. Dzięki podjęciu zdecydowanych reform finansowych i podatkowych nowemu gabinetowi udało się zdławić hiperinflację i naprawić sytuację gospodarczą.

Najważniejszym elementem reformatorskiego programu nowego premiera było zastąpienie marki polskiej nowym pieniądzem – złotym polskim. Został on wprowadzony do obiegu w kwietniu 1924 r. Nową walutę oparto na parytecie złota, co oznaczało, że jednostka pieniądza była odpowiednikiem wartości określonej wagi złota. Wartość złotego ustalono na 9/31 grama (czyli około 1/3 grama) czystego złota. Jego kurs uzależniono od kursu franka szwajcarskiego (walutę tę uważano za najbardziej stabilną w Europie). Nowy pieniądz dobrze przysłużył się polskiej gospodarce.

Tę wielką reformę państwo polskie przeprowadziło – wobec obaw przed uzależnieniem przyszłej polityki finansowej od zagranicy – własnymi siłami, rezygnując z wielkich pożyczek i doradztwa przedstawicieli innych państw.

Ambitne i konieczne reformy rządu Władysława Grabskiego z lat 1923–1925, a zwłaszcza zastąpienie złotym zdevaluowanej polskiej marki, z pewnością nie zakończyłyby się powodzeniem, gdyby nie zbudowana od podstaw instytucja, która stała się gwarantem ich skutecznego przeprowadzenia. W kwietniu 1924 r. powołano do życia Bank Polski, który miał odpowiadać za emisję i obieg nowej waluty. Jego powstanie i działalność zasługuje na szczególne uznanie i może być powodem do słusznej dumy potomnych z zarządzania przez ówczesnych Polaków swoim odrodzonym państwem – i to przynajmniej z kilku powodów.

Po pierwsze, jest chwalebnym dowodem zdolności rządzących Rzeczpospolitą parlamentarzystów i ministrów do samoograniczenia swej władzy. Wyjaśnić trzeba, iż w okresie poprzedzającym utworzenie Banku Polskiego za emisję marki polskiej odpowiadała Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa. Była to instytucja zależna od rządu i posłusznie wykonująca jego kolejne zlecenia druku *pustego* pieniądza. Tymczasem Bank Polski jako spółka akcyjna nie odpowiadał przed premierem, a jedyną wytyczną, którą powinien się kierować, była dbałość o stabilność złotego.

Po drugie, Bank Polski stał się dowodem wielkiego patriotyzmu i ofiarności społeczeństwa polskiego. Jego akcje nabyły szybko i chętnie setki tysięcy zwykłych obywateli. To oni w istocie umożliwili realizację racjonalnej idei W. Grabskiego – ufundowania autonomicznego od władz państwowych banku emitującego i monitorującego państwowy środek płatniczy.

Po trzecie, funkcjonowanie Banku Polskiego dowodzi fachowości i determinacji zarządzających nim polskich ekspertów: ekonomistów i specjalistów w zakresie polityki finansowej. Nie wahali się oni nawet odmówić samemu

pomysłodawcy idei Banku Polskiego, premierowi W. Grabskiemu, przyczyniając się zresztą tym samym do jego dymisji. Kiedy we wrześniu 1925 r. zwrócił się on do Banku Polskiego o przeprowadzenie interwencji giełdowej mającej ułatwić politykę finansową gabinetu, ten zdecydowanie odrzucił ten postulat. Bankowcy wskazali przy tym – nie bez racji – na niebezpieczeństwa, jakie posunięcie to mogło nieść dla stabilności i dalszego funkcjonowania Banku Polskiego³.

Kolejnym sukcesem polskiej gospodarki międzywojnia była budowa portu i miasta Gdyni. *Polskie okno na świat* – tą nazwą trafnie podkreślano rolę, jaką odegrała ona życiu gospodarczym II Rzeczypospolitej. Jednak jeszcze większym fenomenem były błyskawiczne, nie mające precedensu w nowoczesnych dziejach Starego Kontynentu, narodziny portu i miasta oraz ekspresowe tempo, w jakim Gdynia znalazła się w czołówce europejskich portowych metropolii.

Odnotowana po raz pierwszy w dokumentach w połowie XIII w. jako Gdina, jeszcze w 1919 r. była przede wszystkim wioską i popularnym letniskiem. W wielki plac budowy zamieniła się po przyznaniu Rzeczypospolitej na mocy traktatu wersalskiego dostępu do morza. Ponieważ niemieckie władze Wolnego Miasta Gdańska nastawione były do Polski wrogo, utrudniając swobodny handel i organizację bazy dla polskiej marynarki wojennej, wybudowanie własnego, bezpiecznego portu stało się dla odradzającego się państwa potrzebą chwili.

Kalendarium powstawania miasta i portu w Gdyni i dziś budzi podziw. Jego głównym projektantem był inżynier Tadeusz Wenda. Prace nabrały rozpędu w 1926 r., gdy ministrem przemysłu i handlu został inicjator i zdeklarowany orędownik rozbudowy Gdyni Eugeniusz Kwiatkowski. O ile na progu lat dwudziestych XX w. osadę zamieszkiwało nieco ponad tysiąc miejscowych Kaszubów, to w 1939 r. Gdynian było już 130 tysięcy. Społeczność miasta stanowili przybysze z polskiego Pomorza, ale również z wielu innych stron kraju – inżynierowie, wykwalifikowani specjaliści i robotnicy, ale także urzędnicy, nauczyciele i ludzie kultury.

Otwarcie portu tymczasowego nastąpiło już w 1923 r. Następnie kolejno zbudowano port towarowy, rybacki i pasażerski oraz stocznię. W 1934 r. Gdynia stała się największym portem na Bałtyku pod względem wielkości przeładunków, dystansując dzierżące prym w tej dziedzinie od kilkuset lat niemieckie, szwedzkie i duńskie ośrodki handlu morskiego. Była również oceniana jako najnowocześniejszy port w Europie. Równolegle powstawało miasto z rozwiniętą infrastrukturą, bogatym życiem kulturalnym i naukowym, będące prawdziwą dumą przedwojennej Rzeczypospolitej.

³ Patrz np. oprac. M.M. Drozdowski (1994): *Reformy Władysława Grabskiego*, Warszawa: Omnia.

U źródeł ostatniego spektakularnego przedsięwzięcia gospodarczego *Pięknej Dwudziestoletniej* znalazła się największa ekonomiczna katastrofa lat 1918–1939. W pierwszej połowie lat trzydziestych XX w. świat – żyjący dotąd w przekonaniu, iż po okropnościach Wielkiej Wojny buduje stabilną gospodarczą przyszłość i dobrobyt – dotknął kataklizm wielkiego kryzysu gospodarczego.

Jego wymiar – podobnie jak i całej ówczesnej gospodarki budowanej na światowej wymianie, powszechnych powiązaniach biznesowych, finansowych i handlowych – miał charakter globalny. Państwa i społeczeństwa międzywojnia dźwigające się w połowie lat trzydziestych XX w. z ekonomicznych zgłiszczy, jakie pozostawiła tzw. Wielka Depresja, wprowadzały w życie różne recepty uzdrowienia stosunków gospodarczych. W Stanach Zjednoczonych święcił triumfy *New Deal* prezydenta F.D. Roosevelta, w hitlerowskich Niemczech i faszystowskich Włoszech niedemokratyczne reżimy postawiły na rozwój przemysłu zbrojeniowego, gdzie indziej uciekano się do etatyzmu i interwencjonizmu państwowego.

W Polsce autorem i realizatorem koncepcji gospodarczej odbudowy stał się w połowie lat trzydziestych XX w. ówczesny wicepremier i minister skarbu, wspomniany już wcześniej E. Kwiatkowski. Oparł się przy tym na zasadzie planowania rozwoju ekonomicznego oraz interwencji państwa w życie gospodarcze. Kołem zamachowym ambitnego, pełnego rozmachu planu odnowy i modernizacji Rzeczypospolitej miała być budowa Centralnego Okręgu Przemysłowego (COP)⁴.

Tę wielką inwestycję realizowano w latach 1936–1939 na obszarach dorzecza Wisły i Sanu, wspierając ją na południu o Karpaty. Miała ona rozładować wielkie lokalne bezrobocie, funkcjonować w oparciu o tanią energię wodną, a wykorzystywać miejscowe bogate złoża surowców mineralnych. Filarami COP miały być (i stały się) przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego, metalurgicznego i chemicznego, a jego centrami miasta Radom, Kielce, Tarnobrzeg, Dębica, Rzeszów, Stalowa Wola, Lublin, Sanok i Przemyśl. Budowa Okręgu kosztowała około 1 mld zł (wliczając w to inwestycje państwowe i kapitału prywatnego). W zakładach produkujących w ramach COP zatrudnienie znalazło ponad 100 tys. ludzi.

Choć realizację projektu przerwał na finiszu wybuch II wojny światowej, stał się on nie tylko świadectwem gospodarczych ambicji, ale i realnym wielkim osiągnięciem modernizacyjnym polskiego międzywojnia. Jak napisał historyk

⁴ Zob. więcej o polityce gospodarczej E. Kwiatkowskiego w: M. Drozdowski (1963): *Polityka gospodarcza rządu polskiego 1936–1939*, Warszawa: PWN. Patrzyć też: E. Kwiatkowski (1989): *Dysproporcje: rzecz o Polsce przeszłej i obecnej*, Warszawa: Czytelnik.

Jan Konefał, COP miał swoim powstaniem zmanifestować przed światem o woli nas Polaków do godnego życia wśród wolnych narodów Europy. Jego realizacja miała też pomóc w urzeczywistnieniu marzeń o kraju gospodarczo silnym, bezpiecznym, śmiało w przyszłość patrzącym⁵.

II Rzeczpospolita nie była tylko państwem wielkich politycznych eksperymentów i sporów, ale także ojczyzną pomysłów, ambitnych przedsiębiorców innowatorów. W gąszczu niejasnych przepisów i ich sprzecznych interpretacji, w cieniu fiskalizmu oraz w obliczu biurokratycznej inercji (były to z pewnością ciemne strony gospodarczej działalności w ówczesnej Polsce) potrafili oni odnosić sukcesy i stwarzać impulsy nieodzowne dla ekonomicznego i cywilizacyjnego rozwoju kraju.

Oto przykłady: Kazimierz Szpotański w 1918 r. otworzył w Warszawie w jednym pokoju mikroskopijny zakład produkcji sprzętu elektrycznego z dwoma pracownikami. W 1938 r. dawał już pracę ponad tysiącowi inżynierów i robotników, pozostawiając w polu pobić na głowę konkurencję z regionu, Europy i świata – wielką firmę Kleinmanna, Państwowe (*sic!*) Zakłady Tele- i Radiotechniczne, a także legendę branży: międzynarodową firmę Siemens. K. Szpotański ma dziś w stolicy własną ulicę, a Stowarzyszenie Elektryków Polskich przyznaje nagrodę jego imienia.

Z kolei Alfred Falter pierwsze duże pieniądze zaczął zarabiać jeszcze u progu niepodległości, a w latach trzydziestych XX w. zarządzał już kilkudziesięcioma przedsiębiorstwami górniczymi, hutniczymi i żeglugowymi reprezentującymi zawrotny jak na warunki Drugiej Rzeczypospolitej kapitał w wysokości 350 mln zł. Mówiono o nim *alchemik* lub *Midas*, gdyż każdy interes, jakiego się tknął, zaczynał przynosić zyski.

Inną drogę wybrał Stefan Przanowski. Znany jako minister przemysłu i handlu z lat 1920–1921 porzucił jednak świat polityki dla swej prawdziwej pasji, czyli biznesu, a dokładniej organizowania życia gospodarczego. Został dyrektorem i prezesem warszawskiego przedsiębiorstwa przemysłu metalowego „Norblin”, które dzięki jego wiedzy, doświadczeniu i trafnym decyzjom stało się jednym z największych w branży metalowej na Starym Kontynencie, skutecznie konkurując z innymi w regionie i Europie. U schyłku lat trzydziestych XX w. doceniany przez inwestorów i właścicieli przedsiębiorstw S. Przanowski zasiadał we władzach – bagatela! – 12 wielkich przedsiębiorstw dysponujących kapitałem w wysokości prawie 300 mln zł.

I wreszcie bracia z Łodzi – Karol i Emil Eisertowie. Byli potomkami rodziny, która u progu I wojny światowej dopiero dobijała się o miejsce w elicie

⁵ J. Klusek (1992): *Centralny Okręg Przemysłowy*, Warszawa: Oświata.

przemysłu włókienniczego na ziemiach polskich. Po wojnie ich firmy przynosiły już roczny zysk w wysokości 10 mln ówczesnych złotych.

To tylko przykłady ludzi sukcesu międzywojennej Polski. *Wielka historia*, dla której bohaterami pozostają mężowie stanu, politycy i wybitni dowódcy, raczej milczy o nich. Tymczasem są oni ważnymi współtwórcami dumnego projektu o nazwie *Druha Rzeczpospolita*.

Jak można scharakteryzować przy tym pozycję ekonomiczną Polski i jej relacje gospodarcze z innymi państwami – przede wszystkim sąsiadami w regionie? W latach 1918–1939 w wymianie handlowej Polski z państwami Europy Środkowo-Wschodniej (zresztą również z pozostałymi) obowiązywała polityka państwowego interwencjonizmu. Wpływ państwa wzrastał etapami: w latach dwudziestych XX w. w wyniku wojny celnej z Niemcami, kiedy konieczne okazało się zdobycie nowych rynków dla eksportu, by utrzymać bilans płatniczy i obronić złotego; w okresie wielkiego kryzysu gospodarczego, gdy rząd starał się kontrolować import i zmienić strukturę eksportu; wreszcie w drugiej połowie lat trzydziestych XX w., kiedy wzrost kontroli towarzyszył intensyfikacji polityki inwestycyjnej i przemysłowej państwa. Zaowocował on zwłaszcza ograniczaniem importu. Podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej polityka państwowa w sferze gospodarki pozostawała protekcjonistyczna. Oparta była na zasadzie nacjonalizmu gospodarczego – zgodnie z nią podstawowym wyzwaniem była ochrona rynku wewnętrznego. Miała jej przy tym towarzyszyć ekspansja na rynki regionu, europejskie i światowe. Zagranica była istotna jako źródło towarów, dóbr inwestycyjnych, dewiz i inwestycji.

Wspomniane wcześniej pewne sukcesy państwa i prywatnego biznesu w II Rzeczypospolitej służyły nie tylko rozwojowi kraju. Przez władarzy Polski międzywojennej były również traktowane jako instrument i ... argument umożliwiający formułowanie i próby realizacji planów zwiększenia znaczenia Rzeczypospolitej w regionie i na kontynencie. Stanowiły też kartę w rozgrywce, której stawką było uzyskanie pozycji faktycznego organizatora i gwaranta porządku w Europie Środkowo-Wschodniej⁶.

Ambicje te przekreśliły II wojna światowa i zwasalizowanie wschodu kontynentu przez Związek Sowiecki. Upadek komunizmu, rozpad ZSRS i odzyskanie niepodległości przez państwa byłego bloku wschodniego postawiły przed polskimi elitami politycznymi ponownie pytanie o rolę, jaką po 1989 r. w gospodarce – a, co za tym idzie, w polityce – regionu może i powinna odgrywać Rzeczpospolita.

⁶ Szerzej o gospodarce II Rzeczypospolitej m.in. w: M. Jabłonowski (1992): *Z dziejów gospodarczych Polski lat 1918–1939*, Warszawa: WSiP.

Opracowanie stanowi trzeci tom serii monografii związanych z realizacją projektu badawczego *Elektroniczna platforma transferu wiedzy i zasobów źródłowych: Wizje roli Polski w Europie Środkowo-Wschodniej w koncepcjach geopolitycznych, gospodarczych i cywilizacyjno-kulturowych w XX w.*, finansowanego ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego przeznaczonych na program DIALOG w latach 2018–2020, obejmującego również publikacje wyników studiów nad polską refleksją polityczną dotyczącą ładu w regionie Europy Wschodniej i Środkowej. W ambicji autorów mają one prezentować zarys różnorodnych wizji roli Polski w Europie Środkowo-Wschodniej w koncepcjach politycznych, gospodarczych i cywilizacyjno-kulturowych, formułowanych od schyłku XIX do początków XXI w. Projekt realizowany jest z myślą o wykorzystaniu publikowanych wyników badań i prac przez m.in. ośrodki akademickie, centra oświatowe, instytucje pozarządowe podejmujące działalność naukowo-badawczą oraz edukacyjną, w kraju i za granicą, wreszcie przedstawiciele administracji publicznej i środowisk opiniotwórczych. Jednym z ważnych celów jest również zachęcenie młodych badaczy do pogłębiania zainteresowań naukowych w ww. zakresie. Przedmiotowy projekt oraz upowszechniane rezultaty prac w sposób istotny mogą ponadto przyczynić się również do wzbogacenia percepcji oraz lepszego zrozumienia współcześnie dyskutowanych, podejmowanych założeń geopolitycznych czy geoeconomicznych w Polsce i w Europie, poprzez przywołanie szerokiego spektrum dziejów, niezwykle barwnej i burzliwej historii Polski, w tym wydarzeń, uwarunkowań historyczno-społecznych oraz co najważniejsze postaci, które miały ważny wpływ na jej formowanie.

Niniejsza praca – co stanowi jej niezaprzeczalną zaletę – omawia ponadto różne modele gospodarcze w perspektywie możliwości wyboru ścieżek rozwoju ekonomicznego na poziomie regionalnym oraz ponadregionalnym, w tym pozwala prześledzić dzieje polskiej gospodarki w minionym stuleciu w szerszym kontekście, nie tylko regionu ale także na poziomie europejskim, jak i światowym.

I

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 wytacza 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, opatrząc 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 *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 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, rosłiny 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, skłonnym 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. Paradoxem 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, jedne 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 przejawów*².

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 ułatwiało 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 kredytuujący 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 zaborem pruskim. 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 skryształizowanie 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 wywozów 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% wydobywanie ropy naftowej i o 12,9% wydobywanie 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 zapora 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 sobie 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. Statisticheskij 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 pożądaną 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. Niemalże 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 pluć krewią, 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. Statisticzeskij sprawocznik*, 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
Rosjajeuropańska	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 zwartości 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 zwartości. 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 zwartość 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.

II

Tomasz Grzegorz Grosse

GEOEKONOMIA W EUROPIE ŚRODKOWEJ

Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest omówienie procesów gospodarczych w Europie Środkowej po transformacji ustrojowej z 1989 r., a następnie po wejściu krajów tego regionu do Unii Europejskiej (UE). Myśląc o Europie Środkowej, mam przede wszystkim na uwadze Grupę Wyszehradzką, czyli Polskę, Czechy, Słowację oraz Węgry, choć w tekście będę odwoływać się do innych państw regionu, a także niektórych krajów Europy Wschodniej (Białorusi i Ukrainy). Analiza niniejsza przedstawia najważniejsze trendy gospodarcze w regionie. Zasadnicze znaczenie dla przemian ekonomicznych po 1989 r. miała transformacja w sferze geopolitycznej, przede wszystkim wyjście państw Europy Środkowej z bloku wschodniego, a więc z kręgu oddziaływania Rosji. Włączenie omawianego regionu do strefy wpływów Zachodu, a zwłaszcza wejście do UE i NATO, miało poważne reperkusje ekonomiczne. Silnie związało gospodarki państw Europy Środkowej z zachodnimi strukturami gospodarczymi. To powiązanie miało jednak charakter asymetryczny, co należy rozumieć, że odbywało się na warunkach strony silniejszej, czyli dyktowanych przez największe państwa Europy Zachodniej i Stany Zjednoczone Ameryki.

Tworzyło to model gospodarki egzogenicznej, a więc zależnej od dopływu kapitału i technologii z wyżej rozwiniętych korporacji zachodnich¹. Zależność była również widoczna w postaci importu instytucji rynkowych, wzorowanych najczęściej na rozwiązaniach neoliberalnych. Towarzyszyła temu presja polityczna ze strony instytucji zachodnich, w tym m.in. UE, wymuszająca przyjmowanie liberalnych rozwiązań.

¹ A. Nölke, A. Vliegenthart (2009): *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe, World Politics*, vol. 61/4, s. 670–702.

W samej Unii istniały od lat różnorodne instytucje i modele kapitalistyczne². Np. w krajach nordyckich i w Niemczech duże znaczenie mają rozwiązania koordynacyjne, pozostawiające stosunkowo duży zakres oddziaływania dla związków zawodowych w gospodarce. We Włoszech występuje model kapitalizmu klientelistycznego, w ramach którego rozliczne grupy interesów powiązane ze światem polityki zabiegają o wsparcie ze strony państwa³. Prowadzi to do wzrostu zadłużenia publicznego oraz strukturalnej niemożności dostosowania do funkcjonowania w ramach unii walutowej. Z kolei we Francji istnieją instytucje kapitalizmu państwowego, które dopuszczają możliwość znaczącej interwencji państwa w promowanie eksportu i politykę przemysłową, co bezpośrednio wiąże się z nacjonalizmem gospodarczym i protekcjonizmem krajowego przemysłu wobec rywali zagranicznych⁴.

Pomimo tej różnorodności instytucji kapitalistycznych funkcjonujących w UE – w większości dalekich od tzw. konsensusu waszyngtońskiego⁵ – państwa Europy Zachodniej i instytucje unijne wspierały w Europie Środkowej rozwiązania neoliberalne. Było to powiązane z radykalnym otwarciem własnego rynku przez kraje tego regionu na zagraniczną konkurencję, z prywatyzacją przedsiębiorstw (przede wszystkim inwestorom zagranicznym), a także z minimalizowaniem standardów na rynku pracy i roli związków zawodowych

² P.A. Hall, D. Soskice (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford–New York: Oxford University Press.

³ M.I. Vail (2018): *Liberalism in Illiberal States: Ideas and Economic Adjustment in Contemporary Europe*, Oxford–New York: Oxford University Press, s. 151–191.

⁴ Por. J. Zettelmeyer (2019): *The Troubling Rise of Economic Nationalism in the European Union*, The Peterson Institute for International Economics, March 29; V. Schmidt (2016): *Varieties of Capitalism: a Distinctly French Model?*, w: *The Oxford Handbook of French Politics*, red. R. Elgie, E. Grossman, A.G. Mazur, Oxford: Oxford University Press, s. 606–635, V. Schmidt (2003): *French Capitalism Transformed, yet Still a Third Variety of Capitalism*, *Economy and Society*, vol. 32/4, s. 526–554; B. Clift, C. Woll (2012): *Economic Patriotism: Reinventing Control over Open Markets*, *Journal of European Public Policy*, vol. 19/3, s. 307–323; *Economic Nationalism in a Globalizing World* (2004): red. E. Helleiner, A. Pickel, Ithaca: Cornell University Press.

⁵ Konsensus waszyngtoński upowszechniał neoliberalne rozwiązania w skali globalnej, m.in. związane z jak najmniejszą ingerencją państwa w gospodarkę, usunięciem barier protekcyjnych dla inwestorów zagranicznych, liberalizacją handlu i rynków finansowych, prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych, gwarancją praw własności i dyscypliną fiskalną władz publicznych. Szerzej: J. Williamson (1989): *What Washington Means by Policy Reform*, w: *Latin American Readjustment: How Much has Happened*, red. tenże, Washington: The Peterson Institute for International Economics.

w ładzie korporacyjnym. Działo się tak dlatego, że rynki Europy Środkowej były łakomym kąskiem dla inwestorów zachodnich. Przewaga geopolityczna i gospodarcza USA oraz państw UE w omawianym regionie miała tak ukierunkować transformację ustrojową, aby ułatwić zdominowanie tej części Europy przez kapitał zachodni. W ten sposób w omawianym regionie ukształtował się model gospodarki zależnej, tj. egzogenicznej, czyli zależnej od zewnętrznego kapitału i technologii, ale również od decyzji podejmowanych w centralach korporacji usytuowanych poza regionem, mających przemożny wpływ na sposób funkcjonowania lokalnych gospodarek. Na to wszystko nakładało się oddziaływanie instytucji międzynarodowych, takich jak UE lub OECD⁶, które wspierały inwestorów zachodnioeuropejskich, a także dbały o jak najlepsze warunki dla prowadzonej przez nich ekspansji.

Należy dodać, że choć największe znaczenie – zwłaszcza w pierwszych latach po transformacji – miał napływ inwestycji z USA i Europy Zachodniej, to jednak stopniowo rosły w Europie Środkowej inwestycje firm z innych części świata, m.in. rosyjskie oraz azjatyckie (japońskie, koreańskie, a później w coraz wyższym stopniu także chińskie). Ponadto zdecydowana większość elit politycznych Europy Środkowej z entuzjazmem podchodziła to integracji gospodarczej ze światem zachodnim, a także godziła się na wprowadzanie modelu gospodarki zależnej. Nawet jeśli w niektórych krajach na początku transformacji widać było próby budowania bardziej autonomicznych struktur ekonomicznych, związanych np. z narodową własnością przemysłową lub w sektorze finansowym, to takim próbombardzo szybko położono kres.

Było to podyktowane wieloma czynnikami. Po pierwsze, panowało przekonanie, że w poszczególnych krajach regionu nie ma odpowiedniej wiedzy (*know-how*), technologii i kapitału, aby samodzielnie przeprowadzić skuteczną transformację z socjalizmu do kapitalizmu. Przy tym nie zdawano sobie sprawy z tego, że możliwe są różne scenariusze rozwoju gospodarki kapitalistycznej, a nie tylko w myśl doktryny neoliberalnej i w nawiązaniu do konsensusu waszyngtońskiego⁷. Po drugie, państwa zachodnie wywierały presję polityczną na kraje tego regionu, aby otwierały własne rynki na import towarów, usług i inwestycji. Po trzecie, elity państw środkowoeuropejskich godziły się zapłacić cenę zależności ekonomicznej w zamian za włączenie do struktur zachodnich, co było podyktowane względami geopolitycznymi i chęcią wyjścia ze strefy wpływu Federacji Rosyjskiej. Ponadto pogłębienie relacji ekonomicznych z Zachodem,

⁶ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organisation for Economic Co-operation and Development*).

⁷ T.G. Grosse (2012): *W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*, Warszawa: ISP PAN, s. 157–192.

w tym przyciągnięcie inwestycji korporacji z tego obszaru miało być rękojmią, że Europa Środkowa pozostanie w dłużnym okresie pod geopolityczną opieką państw zachodnich.

W ten sposób transformacja gospodarcza nieodłącznie wiązała się z wielką polityką, a gospodarka stała się instrumentem realizowania strategii geopolitycznej. Jest to bliskie geoeconomii. Według tego podejścia instrumenty gospodarcze mogą pełnić funkcje geopolityczne i być wykorzystane dla realizacji strategii w polityce zagranicznej. Celem tego opracowania jest pogłębienie tego właśnie aspektu analizy dotyczącej transformacji ustrojowej i europeizacji państw Europy Środkowej. W pierwszym okresie po transformacji otwarcie gospodarcze na inwestorów zachodnich oraz neoliberalne instytucje miały wyraźne znaczenie geoeconomiczne, gdyż miały przyspieszyć opuszczenie strefy wpływów Moskwy, a jednocześnie powiązać geopolitycznie omawiany region z zachodnimi strukturami bezpieczeństwa i instytucjami politycznymi. Jednak skutkiem takiego podejścia było wprowadzenie modelu gospodarki zależnej do Europy Środkowej. Przyniosło to szereg korzyści dla mieszkańców omawianego regionu, w tym zwiększyło ich zarobki, poziom życia oraz poprawiło skalę i jakość konsumpcji.

Po kryzysie gospodarczym, który rozpoczął się w 2008 r., coraz więcej polityków oraz grup społecznych zaczęło narzekać na relacje między wschodem i zachodem UE. Nastąpił okres, w którym politycy z Europy Środkowej starali się niwelować nierówności społeczne, a tym samym ograniczyć negatywne skutki najpierw transformacji, a następnie kryzysu. Ponadto zaczęli w większym stopniu zabiegać o autonomię polityczną w ramach UE oraz o zmianę dotychczasowego modelu gospodarki bazującej na niskich kosztach produkcji. Europa Zachodnia stanęła w obronie swoich interesów, starając się wyeliminować z polityki partie i ich liderów, którzy w największym stopniu byli eurosceptyczni i domagali się narodowej suwerenności. Było to zgodne z wcześniejszymi mechanizmami europeizacji aplikowanej państwom tego regionu w trakcie ich akcesji do UE. Europeizacja oznaczała wsparcie ze strony instytucji unijnych i dominujących państw członkowskich dla ugrupowań euroentuzjastycznych i aprobujących liberalne wartości polityczne oraz ekonomiczne. Jednocześnie piętnowano partie prawicowe, określane często mianem populistycznych, które miały nastawienie protekcjonistyczne wobec gospodarki narodowej, a także poszukiwały większej podmiotowości dla własnego państwa i krajowej demokracji⁸.

Europa Zachodnia pod wpływem kryzysu przechodziła własne poważne trudności strukturalne, co powodowało, że kraje o liberalnych instytucjach rynkowych i niskich kosztach produkcji w ramach rynku wewnętrznego jawiły się

⁸ Por. Ibid., s. 157–192.

niektórym państwom zachodniej części kontynentu jako zbyt wielkie wyzwanie konkurencyjne. Dlatego pod egidą Francji wspomniane kraje wywierały coraz większą presję regulacyjną na obniżenie konkurencyjności gospodarek Europy Środkowej, dążąc do harmonizacji podatkowej oraz świadczeń socjalnych w ramach całej UE. Co ciekawe, tego typu presja stanowiła dodatkowy impuls dla szukania przez elity Europy Środkowej wyjścia z modelu gospodarki opierającej się na niskich kosztach produkcji.

1. Definicja geoekonomii

Geoekonomia jest połączeniem terminu geopolityka i ekonomia, a także syntezą wiedzy politologicznej (głównie z zakresu stosunków międzynarodowych i studiów europejskich) z ekonomią. Możemy więc wyróżnić dwa podstawowe aspekty geoekonomii. Z jednej strony będzie to dyscyplina naukowa, a z drugiej praktyka polityczna i gospodarcza⁹. Geoekonomia łączy w sposób komplementarny strategię geopolityczną z polityką gospodarczą¹⁰. Obie kategorie działań mogą wprowadzić występować osobno, choć w praktyce niejednokrotnie się wzajemnie uzupełniają i stymulują. Najczęściej geoekonomia jest definiowana jako wykorzystanie instrumentów gospodarczych do celów geopolitycznych¹¹. Takie podejście zakłada nie tylko współzależność obu obszarów (lub tych dwóch dyscyplin naukowych), ale również nadrzędność celów i interesów geopolitycznych nad gospodarczymi oraz podporządkowanie polityki gospodarczej strategii geopolitycznej¹².

⁹ S. Scholvin, M. Wigell (2018): *Power Politics by Economic Means: Geoeconomics as an Analytical Approach and Foreign Policy Practice, Comparative Strategy*, vol. 37/1, s. 74, 81–82.

¹⁰ Por. J. Morrison (2010): *Closing the Neoliberal Gap: Risk and Regulation in the Long War of Securitization, Antipode*, vol. 43/3, s. 874–900.

¹¹ E.N. Luttwak (1990): *From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce, National Interest*, vol. 20 (lato), s. 17–23; R.D. Blackwill, J.M. Harris (2016): *War by Other Means. Geoeconomics and Statecraft*, Cambridge: Belknap Press, Harvard University Press, s. 1, 9, 20; M. Wigell (2016): *Conceptualizing Regional Powers' Geoeconomic Strategies: Neo-imperialism, Neo-mercantilism, Hegemony, and Liberal Institutionalism, Asia Europe Journal*, vol. 14/2, s. 135; S. Scholvin, M. Wigell, *Power Politics by Economic Means...*, s. 80; G. Csurgai (2018), *The Increasing Importance of Geoeconomics in Power Rivalries in the Twenty-First Century, Geopolitics*, vol. 23/1, s. 38.

¹² Należy odnotować, że istnieją także inne definicje geoekonomii. Większość z nich ogranicza rozumienie geoekonomii do wykorzystywania instrumentów pań-

Gospodarka przestaje być traktowana jedynie jako źródło potencjałów geopolitycznych, a więc zasobów zwiększających potęgę w relacjach międzynarodowych lub umożliwiających prowadzenie działań militarnych. Takie jest jej strategiczne miejsce według szkoły realistycznej¹³. W ujęciu geoeconomii staje się ona dodatkowo ważnym instrumentem dla osiągania przewag w stosunkach międzynarodowych, a także obszarem rywalizacji między największymi państwami. Według Edwarda Luttwaka – twórcy współczesnej geoeconomii – wraz z zakończeniem zimnej wojny rywalizacja między mocarstwami przeniosła się z konfrontacji militarnej przede wszystkim na obszar gospodarki¹⁴. W jego koncepcji w dalszym ciągu podstawowe znaczenie ma rywalizacja o władzę, a więc o to, które państwa będą wiodące, a które podporządkowane. Jest to więc podejście bliskie realizmowi, gdyż zakłada konfrontacyjne i hierarchiczne kształtowanie relacji międzynarodowych. Władza nie jest dystrybuowana równo, a jej istotą jest asymetryczność stosunków między państwami. Obszarem konkurencji o władzę jest dla Luttwaka przede wszystkim gospodarka, a instrumenty ekonomiczne wykorzystywane przez państwa zmierzają do uzyskania przewagi nad rywalami. Podobne podejście mają także inni naukowcy¹⁵. Według Samuela Huntingtona pod koniec XX w. władza ekonomiczna w coraz większym stopniu rozstrzygała o pierwszeństwie (lub dominacji politycznej) oraz o podległości (zależności) państw, a więc wpływała na hierarchiczną strukturę geopolityczną¹⁶. Według innych naukowców¹⁷ rywalizacja mocarstw w tym okresie

stwa, w tym również wojskowych, do osiągania celów wyłącznie gospodarczych. Np. V.M. Hudson, R.E. Ford, D. Pack, E.R. Giordano (1991): *Why the Third World Matters, Why Europe Probably Won't: The Geoeconomics of Circumscribes Engagement*, *Journal of Strategic Studies*, vol. 14/3, s. 255–298; J. Morrissey (2017): *Geoeconomics in the Long War*, *Antipode*, vol. 49/S1, s. 95; R. Youngs (2011): *Geo-economic Futures*, w: *Challenges for European Foreign Policy in 2012: What Kind of Geo-economic Europe?*, red. A. Martiningui, R. Youngs, Madrid: FRIDE; N.S. Rozov (2012): *Geopolitics, Geoeconomics, and Geoculture. The Interrelation of Dynamic Spheres in the History of Russia*, *Russian Social Science Review*, vol. 53/6, s. 12–14.

¹³ Por. Ch.F. Doran (1991): *System in Crisis. New Imperatives of High Politics at Century's End*, Cambridge: Cambridge University Press, s. XII, XIII, 2; K. Waltz (1979): *Theory of International Politics*, Reading: Addison-Wesley, s. 69; S. Hoffmann (1968), *Gulliver's Troubles: Or the Setting of American Foreign Policy*, New York: McGraw Hill, s. 17.

¹⁴ E.N. Luttwak, *From Geopolitics to Geo-Economics...*, s. 17–23.

¹⁵ *Introduction à la géoéconomie* (1999), red. P. Lorot, Paris: Economica, s. 15.

¹⁶ S.P. Huntington (1993), *Why International Primacy Matters*, *International Security*, vol. 17/4, wiosna, s. 72.

¹⁷ B.S. Babić (2009): *Geoeconomics: Reality & Science*, *Megatrend Review*, vol. 6/1, s. 27–54.

coraz bardziej skupiała się na kontroli zasobów gospodarczych, a mniej na kontroli terytorium (co jest jednym z głównych celów geopolityki). Cele geopolityczne były nadal realizowane poprzez środki przymusowe (a więc w wyniku posiadanej władzy w stosunkach międzynarodowych), ale w mniejszym stopniu były to instrumenty wojskowe, a częściej presja ekonomiczna lub regulacyjna¹⁸.

Choć konfrontacja między największymi potęgami przeniosła się na gospodarkę, nie znaczy to, że nie ma konfliktów militarnych z udziałem mocarstw. Są one określane jako wojny zastępcze (ang. *proxy wars*)¹⁹ i dotyczą częściej obszarów peryferyjnych (choć o strategicznym znaczeniu) aniżeli bezpośredniej konfrontacji między głównymi rywalami w skali światowej²⁰. Rywalizacja ekonomiczna jest więc przeniesieniem konfliktu z etapu finalnego (militarnego) na wcześniejszy, tj. związany z akumulacją potencjałów (różnego typu kapitałów). Jest to etap, na którym można uzyskać asymetryczną przewagę, a nawet dominację nad konkurentami bez konieczności uciekania się do kosztownej i destrukcyjnej konfrontacji militarnej. Dlatego tego typu działania podejmują najczęściej mocarstwa wschodzące, chcące uniknąć przedwczesnej rywalizacji (zwłaszcza militarnej) z dotychczasowymi potęgami światowymi²¹.

Przykładem jest geoekonomia Chin, która zmierzała do zdobycia przewagi geopolitycznej nad mocarstwami zachodnimi, zwłaszcza Stanami Zjednoczonymi Ameryki — w dużym stopniu zgodnie ze strategią *pokoju gospodarczego*. Dlatego według Luttwaka²² *logika strategiczna* będzie nieuchronnie wymuszała powstrzymanie wzrostu potęgi Chin w regionie i na świecie przez inne mocarstwa, przede wszystkim na płaszczyźnie ekonomicznej.

Geoekonomia jest też uznawana za *miękką geopolitykę* (ang. *soft geopolitics*)²³. W prezentowanym stanowisku warto podkreślić dążenie do osiągnięcia dominacji politycznej nie tylko przez akumulację bogactwa, ale poprzez

¹⁸ Tamże, s. 27–54; A.A. Anokhin, S.S. Lachininskii (2015): *Evolution of the Ideas and Contents of Geoconomics Studies, Regional Research of Russia*, vol. 5/1, s. 92.

¹⁹ Szerzej: K.W. Deutsch (1964): *External Involvement in Internal War*, w: *Internal War, Problems and Approaches*, red. H. Eckstein, New York: Free Press of Glencoe, s. 100–110; A. Mumford (2013): *Proxy Warfare and the Future of Conflict*, *The RUSI Journal*, vol. 158/2, s. 40–46.

²⁰ R.D. Blackwill, J.M. Harris: *War by Other Means ...*, s. 46.

²¹ Ibid., s. 33–35.

²² E.N. Luttwak (2012): *The Rise of China vs. the Logic of Strategy*, Cambridge: Harvard University Press, s. 4–6, 42, 97–99, 238.

²³ M. Gritsch (2005): *The Nation-state and Economic Globalization: Soft Geopolitics and Increased State Autonomy?*, *Review of International Political Economy*, vol. 12/1, s. 1–25.

utworzenie trwałych mechanizmów wymiany gospodarczej, w tym regionalnego bądź światowego reżimu ekonomicznego, który będzie korzystny dla wiodącego mocarstwa. Innym elementem omawianego podejścia jest definiowanie władzy w stosunkach międzynarodowych m.in. jako autonomii określonego podmiotu politycznego. Dotyczy to przede wszystkim relacji zewnętrznych, a więc niezależności względem presji politycznej bądź ekonomicznej. Obejmuje także sterowność władz publicznych nad gospodarką i umiejętność wykorzystywania instrumentów ekonomicznych dla celów polityki zagranicznej.

Zgodnie z liberalną tradycją w naukach politycznych – analiza geoekonomiczna powinna skupiać się na polityce wewnętrznej²⁴. Celem geoekonomii w tym ujęciu jest akumulacja kapitałów (finansowego, technologicznego, ludzkiego i społecznego), co ma prowadzić do zbudowania wysoko konkurencyjnej i proeksportowej gospodarki, a tym samym do wzmocnienia pozycji geopolitycznej danego państwa. Ważnym instrumentem geoekonomicznym może być polityka regionalna, która zmierza do wzmocnienia struktur gospodarczych własnego terytorium, a także polityka społeczna i edukacyjna, których celem jest budowa wysokiej jakości kapitału ludzkiego i społecznego²⁵. Dlatego omawiane podejście do geoekonomii może być określane jako socjalne (i nawiązuje do tzw. geopolityki socjalnej). Nadaje również zupełnie inny kontekst geograficzny dla analizy geopolitycznej. W jej centrum znajduje się bowiem polityka regionalna mająca wzmocnić gospodarkę zarówno w najbardziej dynamicznych, jak i w słabiej rozwijających się obszarach kraju.

W literaturze można spotkać bliskie geoeonomii pojęcie *patriotyzmu ekonomicznego*. Jest ono definiowane jako idea polityczna, która wspiera określone grupy interesów gospodarczych ze względu na ich przynależność terytorialną (np. do określonego państwa lub wspólnoty politycznej)²⁶. Rodzi to konsekwencje dla zewnętrznej polityki gospodarczej, która ma na celu przede wszystkim korzyści ekonomiczne. Tymczasem w podejściu geoekonomicznym podstawowe znaczenie mają cele geopolityczne, nawet jeśli wiodą do nich działania gospodarcze. Naukowcy posługujący się terminem patriotyzmu ekonomicznego wskazują na bardzo różne mechanizmy jego realizacji w praktyce. Oprócz tradycyjnych instrumentów merkantylistycznych lub protekcjonistycznych coraz częściej stosowane są metody liberalizmu ekonomicznego lub podejście mieszane²⁷.

²⁴ Por. S. Moisio, A. Paasi (2013), *From Geopolitical to Geoeconomic? The Changing Political Rationalities of State Space*, *Geopolitics*, vol. 18/2, s. 267–283.

²⁵ Por. tego samego typu analiza: T.G. Grosse (2013): *Development Trajectory of Eastern Poland: Theoretical Considerations and Strategic Recommendations*, *WSEI Scientific Journal series: ECONOMICS*, vol. 7/2, s. 7–25.

²⁶ Np. B. Clift, C. Woll: *Economic Patriotism ...*, s. 307–323.

²⁷ *Ibid.*, s. 312–313.

Należy zwrócić uwagę, że jeszcze przed zakończeniem zimnej wojny naukowcy wskazywali na podobne do geoekonomii podejście w polityce zagranicznej, choć inaczej je nazywali. Najczęściej była to gospodarcza polityka zagraniczna (lub międzynarodowa), która oprócz celów ekonomicznych mogła mieć także polityczne²⁸. Bliskie tego było określenie gospodarczych działań państwa (ang. *economic statecraft*) w polityce zagranicznej²⁹. Inni używali terminu *gospodarczego lewara* (ang. *economic leverage*), który oznaczał wykorzystywanie środków gospodarczych w polityce zagranicznej³⁰. Jeszcze inni nazywali te posunięcia *gospodarczymi działaniami wojennymi* (ang. *economic warfare*), tj. stosowaniem środków mających prowadzić do zdominowania przeciwnika lub szkodenia mu³¹. Geoekonomia bez wątplenia wykorzystuje wcześniejszy dorobek nauki, a jednocześnie systematyzuje go i aplikuje do rzeczywistości postzimnowojennej.

W literaturze polskiej jedną z pionierskich prac stosujących terminologię geoeconomiczną jest książka pod redakcją Edwarda Haliżaka³². Traktuje ona bogactwo i bezpieczeństwo jako dwie odrębne potrzeby państwa. Geoekonomia według redaktora tego tomu jest *antytezą geopolityki*. O ile celem geopolityki jest bezpieczeństwo, a jej instrumentem siła militarna, o tyle celem geoekonomii jest budowa przestrzeni geoeconomicznej zapewniającej bogactwo³³. Zbliżone podejście prezentuje w tej sprawie Richard Rosecrance³⁴. Według niego państwa mają dwa równoległe obszary zainteresowań strategicznych: bezpieczeństwo geopolityczne oraz rozwój gospodarczy. W dobie ładu liberalnego i rosnącej współzależności państwa coraz częściej preferują wymiar rywalizacji i kooperacji ekonomicznej aniżeli geopolitykę. W tym kontekście warto zaprezentować

²⁸ Por. *American Foreign Economic Policy: Essays and Comments* (1968): red. B.J. Cohen, New York: Harper and Row; A.O. Hirschman (1945): *National Power and Structure of Foreign Trade*, Berkeley: University of California Press.

²⁹ D. Baldwin (1985): *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press.

³⁰ Por. K. Knorr (1975): *The Power of Nations: The Political Economy of International Relations*, London: Basic Books.

³¹ Por. Y. Wu (1952): *Economic Warfare*, New York: Prentice-Hall; T. Schelling (1958): *International Economics*, Boston: Allyn and Bacon.

³² *Geoekonomia* (2012): red. E. Haliżak, Warszawa: Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Scholar.

³³ E. Haliżak (2012): *O istocie geoeconomicznego działania*, w: *Ibid.*, s. 44. Por. krytyka omawianego podejścia: R. Kuźniar (2012): *Geoekonomia, czyli chybiona próba paradygmatu, Sprawy Międzynarodowe*, nr 3 (LXV), s. 98–110.

³⁴ R. Rosecrance (1986): *The Rise of Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World*, New York: Basic Books.

przyjętą przeze mnie definicję terminu geoeconomia, która zasadniczo odbiega od poglądów Rosecrance'a i Haliżaka.

Geoeconomia łączy geopolitykę – czyli *nadrzędną strategię* w stosunkach międzynarodowych – z polityką gospodarczą ujmowaną zarówno w relacjach zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Geoeconomia podporządkowuje politykę gospodarczą celom geopolitycznym. Wykorzystuje instrumenty ekonomiczne do zwiększania władzy w stosunkach międzynarodowych. Bogactwo (lub akumulacja różnego typu kapitałów) nie jest, w moim przekonaniu, odrębnym celem obok bezpieczeństwa, ale ma je zapewniać. Geoeconomia nie jest więc *antytezą geopolityki*, ale strategią geopolityczną, która traktuje gospodarkę jako główny zasób geopolityczny, a także instrument działania i obszar rywalizacji międzynarodowej³⁵.

2. Deficyt strategii geoeconomicznej

Pod wpływem integracji europejskiej (a wcześniej w wyniku transformacji ustrojowej) ukształtował się w Polsce model gospodarki egzogenicznej. Proces ten odbywał się przy dość dużej bierności strategicznej polskich władz, jak również ich silnej podatności na sugestie płynące od zewnętrznych podmiotów politycznych, gospodarczych i środowisk eksperckich. Zabrakło krajowej strategii geoeconomicznej, która czyniłaby z rozwoju gospodarczego źródło potencjału geopolitycznego w regionie. Polityka gospodarcza rządu była w dużym stopniu oparta na wzorcach neoliberalnych, skupiona na tworzeniu jak najbardziej korzystnych warunków inwestycyjnych dla podmiotów zewnętrznych. Celem była integracja z Zachodem, a także otwarcie na europejskich i amerykańskich inwestorów. Zabrakło szerszej wizji tworzenia krajowych przewag i zasobów endogenicznych oraz wykorzystania instrumentów ekonomicznych do pogłębienia integracji w regionie, zarówno w Europie Środkowej, jak i Wschodniej.

Integracja z rynkiem wewnętrznym UE przyniosła z jednej strony korzyści w postaci dostępu do ogromnego rynku zbytu i współpracy z partnerami zagranicznymi. Z drugiej strony wiązała się z ogromnym wyzwaniem konkurencyjnym dla krajowego przemysłu, rolnictwa i usług ze strony silniejszych podmiotów międzynarodowych. Członkostwo w Unii zobowiązywało do przestrzegania zasad rynku wewnętrznego, które np. nie pozwalały na pomoc publiczną w celu wsparcia rodzimych przedsiębiorstw. Dlatego trudno było prowadzić bardziej

³⁵ Por. T.G. Grosse (2014): *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*, Warszawa: ISP PAN; idem (2014): *Geoeconomic Relations Between the EU and China: The Lessons From the EU Weapon Embargo and from Galileo, Geopolitics*, vol. 19/1, s. 40–65.

protekcjonistyczną politykę wobec najmniej konkurencyjnych gałęzi polskiej gospodarki. Wiele regulacji unijnych – dotyczących np. polityki klimatycznej – jest asymetrycznie korzystna dla firm działających w różnych częściach UE. Ich wdrożenie w Polsce wymagało niestety większych kosztów niż w państwach, które są mniej zależne od węgla jako źródła energetycznego³⁶. W konsekwencji obniża to w dłuższej perspektywie możliwości konkurowania przez tę gospodarkę tanimi kosztami produkcji i uzależnia ją od dostępu do stosunkowo drogich, zewnętrznych technologii energetycznych.

Wejście na rynek UE stworzyło niszę dla modelu rozwoju opartego na tanich kosztach produkcji i intensywnej współpracy z wiodącymi firmami z UE nastawionymi na eksport, przede wszystkim niemieckimi. Jak określił to jeden z analityków³⁷, duża część niemieckiej maszyny eksportowej znalazła bazę w Polsce. Rozwój był więc możliwy dzięki napływowi inwestorów zagranicznych korzystających z tanich kosztów i względnie wykształconej siły roboczej nad Wisłą, ale również z szeregu preferencji ze strony władz publicznych (np. podatkowych). Niektórzy eksperci twierdzą, że polityka polskich władz była nastawiona na tworzenie jak najbardziej korzystnych warunków dla zagranicznych inwestorów, a mniej na pomoc dla krajowych przedsiębiorców³⁸. Dodatkowym atutem Rzeczypospolitej był stosunkowo duży i zwiększający swą chłonność rynek zbytu. Profil gospodarki widoczny był też w badaniu IMD World Competitiveness Center, gdzie podkreślono największe atuty polskiej konkurencyjności: niskie koszty prowadzenia biznesu, w tym ceny energii elektrycznej, subsydia rządowe dla inwestorów oraz dostępność wykwalifikowanych pracowników³⁹.

Taki profil gospodarki był dodatkowo wspierany przez UE. Instytucje europejskie namawiały władze państw Europy Środkowej, w tym również Polski, do otwierania się na zachodnioeuropejskich inwestorów i do prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych⁴⁰. Później, w trakcie negocjacji akcesyjnych, były

³⁶ Idem (2011): *Niskoemisyjna gospodarka w Polsce: wpływ europeizacji na politykę rządu*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych; K. Książkowski (2017): *European Union Climate Policy – the Crisis as a Catalyst for Change*, w: *European Union Policies at a Time of Crisis*, red. T.G. Grosse, Warsaw: Scholar Publishing House, s. 233–257.

³⁷ M.A. Orenstein (2014): *Poland. From Tragedy to Triumph*, *Foreign Affairs*, vol. 93/1, s. 23–27 [24].

³⁸ D. Klonowski (2010): *The Effectiveness of Government-sponsored Programmes in Supporting the SME Sector in Poland, Post-Communist Economies*, vol. 22/2, s. 229–245.

³⁹ Por. *The World Competitiveness Yearbook 2000* (2000): Lausanne: IMD World Competitiveness Center.

⁴⁰ N. Bandelj (2008): *From Communists to Foreign Capitalists: The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Postsocialist Europe*, Princeton: Princeton University

to bardzo ważne warunki dla członkostwa w UE. Komisja Europejska aprobowała też większość zachęt inwestycyjnych przygotowywanych przez krajowe władze dla kapitału zagranicznego. Udzielała wsparcia logistycznego, a nawet dofinansowywała agencje rządowe obsługujące inwestorów zewnętrznych⁴¹. Omawiane działania zostały dodatkowo wzmocnione przez politykę spójności UE skupioną na inwestycjach infrastrukturalnych, a więc tworzących dogodne warunki komunikacyjne dla tych inwestorów.

Problemem opisywanego modelu jest to, że gospodarka jest silnie egzogeniczna, a więc zależna od podmiotów zewnętrznych i koniunktury u największych partnerów Polski (głównie w Niemczech)⁴². Jej podstawą są niskie koszty produkcji, które w kilkuletniej perspektywie mogą się na tyle zwiększyć, że cały model przestanie być atrakcyjny dla podmiotów zagranicznych. Również z tej przyczyny polskie władze (zwłaszcza te o nastawieniu liberalnym) starały się zablokować zbyt szybki wzrost zarobków polskich pracowników. Ewentualne podnoszenie płac musi być bowiem powiązane ze zmianą modelu gospodarczego. Tymczasem ani inwestorzy (co zrozumiałe), ani polski rząd nie prowadzili działań w kierunku zmiany profilu rozwoju i poprawienia konkurencyjności poprzez wzrost innowacji. Tworzyło to rosnące ryzyko pułapki rozwojowej, tzw. *pułapki średniego dochodu*⁴³.

Warto zwrócić uwagę na inny przejaw modelu egzogenicznego. Otóż dominującą pozycję na polskim rynku finansowym miały instytucje zagraniczne. Po dziesięciu latach członkostwa w UE około 65% banków było własnością podmiotów zewnętrznych⁴⁴. Badania wskazują na to, że tak silna obecność

Press, s. 83; idem (2010): *How EU Integration and Legacies Mattered for Foreign Direct Investment into Central and Eastern Europe*, *Europe-Asia Studies*, vol. 62/3, s. 481–501.

⁴¹ G. Medve-Bálint (2014): *The Role of the EU in Shaping FDI Flows to East Central Europe*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1, s. 35–51.

⁴² W. Jacoby (2010): *Managing Globalization by Managing Central and Eastern Europe: The EU's Backyard as Threat and Opportunity*, *Journal of European Public Policy*, vol. 17/3, s. 416–432; A. Nölke, A. Vliegenthart: *Enlarging the Varieties of Capitalism...*, s. 670–702; G. Medve-Bálint: *The Role of the EU...*, s. 38; K. Jasiecki (2013): *Kapitalizm po polsku*, Warszawa: IFiS PAN.

⁴³ N. Levenko, K. Oja, K. Staehr (2019): *Total Factor Productivity Growth in Central and Eastern Europe before, during and after the Global Financial Crisis*, *Post-Communist Economies*, vol. 31/2, s. 137–160 [138]. Szerzej na temat tego zjawiska: K. Lee (2013): *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up: Knowledge, Path-Creation, and the Middle-Income Trap*, Cambridge: Cambridge University Press.

⁴⁴ T. Poghosyan, A. Poghosyan (2010): *Foreign Bank Entry, Bank Efficiency and Market Power in Central and Eastern European Countries*, *Economics of Transition*,

zagranicznych banków na polskim rynku była nie tylko unikatowa w Europie (porównywalna tylko z innymi państwami Europy Środkowej i Wielką Brytanią), ale przynosiła dodatkowo szereg negatywnych konsekwencji⁴⁵. Sprzyjała spekulacji finansowej, w tym w nieruchomościach, a także pobudzała konsumpcję kosztem inwestycji produkcyjnych. Utrudniała realizację przez nadzór lokalny polityki makroostrożnościowej. Mogła też piętrzyć przeszkody przed polityką gospodarczą państwa, gdyż podmioty zewnętrzne są mniej skłonne kooperować z władzami krajowymi. Tym samym rząd miał mniejsze możliwości wspierania endogenicznego rozwoju.

Ważnymi wskaźnikami geoekonomicznymi są bilans obrotów bieżących i bilans handlowy. Jeśli są one dodatnie, oznacza to, że miejscowa gospodarka jest konkurencyjna i następuje akumulacja kapitału stymulująca potencjał geopolityczny danego państwa. W przypadku Polski ważną cechą modelu egzogenicznego kształtującego się po 1989 r. był stosunkowo wysoki poziom deficytu obrotów bieżących, co wynikało w dużej mierze z napływu kapitału do Polski, związanego z inwestycjami bezpośrednimi oraz kapitałowymi, a po wejściu Polski do UE także z napływem funduszy polityki spójności. Omawiane zjawisko było zasadniczo pozytywne dla gospodarki, pobudzało również zmiany strukturalne, wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Niemniej prowadziło także do zbyt silnej zależności od podmiotów zewnętrznych, co z punktu widzenia geoekonomii jest zjawiskiem niekorzystnym. Podobnie było w przypadku wymiany handlowej. Po transformacji ustrojowej przez większość lat Polska miała deficyt handlowy, a więc nadwyżkę importu nad eksportem (wyjątkiem były lata 2015–2017)⁴⁶. Ponadto import miał w dużej mierze charakter konsumpcyjny, zaś eksport był powiązany z uczestnictwem w łańcuchach produkcji korporacji międzynarodowych, głównie niemieckich. Oba zjawiska przyczyniają się do wzrostu gospodarki, ale jednocześnie są uznawane za niekorzystne geoekonomicznie. Deficyt handlowy utrudnia bowiem akumulację kapitału i jest przejawem rozwoju zależnego, dodatkowo – w przypadku Polski – w dużej mierze ukierunkowanego na konsumpcję, a więc nie na inwestycje budujące siłę endogenicznej gospodarki.

vol. 18/3, s. 571–598; R.A. Epstein (2008): *The Social Context in Conditionality: Internationalizing Finance in Postcommunist Europe*, *Journal of European Public Policy*, vol. 15/6, s. 880–898.

⁴⁵ S. Kawalec, M. Gozdek (2012): *Raport dotyczący optymalnej struktury polskiego systemu bankowego w średnim okresie*, Warszawa: Capital Strategy, 31.10., s. 6–24.

⁴⁶ *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego* (2019): Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, s. 273.

3. Model gospodarczy w Europie Środkowej

Podsumowując dotychczasowe refleksje warto przytoczyć wnioski Andrew Janosa⁴⁷ dotyczące luki rozwojowej między Europą Zachodnią a Środkową. Jego zdaniem powiększała się ona w długim okresie czasu (przynajmniej od XVII w.), ale jej podstawową przyczyną był specyficzny model gospodarki ukształtowany w Europie Środkowej. Polegał on na zbyt wielkiej konsumpcji w porównaniu do gromadzonych oszczędności i inwestycji produkcyjnych. Szczególnie niski był poziom inwestowania w zdolności innowacyjne i podwyższające wydajność produkcji. Inną cechą tego modelu była niestabilność ekonomiczna i polityczna w tym regionie. Dodać należy, że wynikała ona wprost z zależności geopolitycznej od zewnętrznych ośrodków władzy (tak było w Polsce przynajmniej od czasów saskich, a więc od XVIII w.). Według obliczeń Maddisona⁴⁸ poziom rozwoju Europy Środkowej na początku XVI w. stanowił niewiele ponad 50% tego, co w Europie Zachodniej. W drugiej połowie XIX w. – w wyniku rewolucji przemysłowej na Zachodzie – obniżył się do około 41%. Według polskich naukowców⁴⁹ na początku transformacji ustrojowej wynosił 46% poziomu PKB w Europie Zachodniej. Pod wpływem deindustrializacji wynikającej z transformacji ponownie spadł poniżej 40%⁵⁰. Niemniej w późniejszym okresie następowała konwergencja, a w 2017 r. średni poziom PKB na głowę mieszkańca krajów Europy Środkowej wynosił już niemal 70% Europy Zachodniej⁵¹. Według innych obliczeń PKB tych państw stanowił w dalszym ciągu niewiele powyżej 60% PKB Niemiec (w przypadku Polski i Węgier było to poniżej 60%).

Okres integracji europejskiej okazał się więc korzystny, jeśli chodzi o niwelowanie dystansu rozwojowego między obu częściami Europy, choć nadal utrzymywała się znacząca luka rozwojowa. Model egzogeniczny, choć sprzyjał konwergencji obu regionów w pierwszych kilkunastu latach integracji, może jednak być pewną przeszkodą w kolejnym okresie, m.in. ze względu na występujące

⁴⁷ A.C. Janos (2000): *East Central Europe in the Modern World: The Politics of the Borderlands From Pre- to Postcommunism*, Stanford: Stanford University Press, s. 68–69, 414.

⁴⁸ A. Maddison (2003): *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OECD, s. 91–101.

⁴⁹ Por. W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki (2019): *30 lat transformacji ekonomicznej w Europie Środkowej (30 Years of Economic Transition in Central Europe)*, Warszawa: Centrum Europejskie Natolin (Natolin European Centre), zeszyt nr 63, s. 27.

⁵⁰ I.T. Berend (1996): *Central and Eastern Europe 1944–1993: Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 188.

⁵¹ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 27.

na Zachodzie kryzysy. Mają one podwójnie negatywne oddziaływanie na Europę Środkową. Po pierwsze, ze względu na ścisłą symbiozę ekonomiczną przenoszą impulsy kryzysowe. Po drugie, po kryzysie z 2008 r. słabszy był transfer technologii z części zachodniej do wschodniej, przez co osłabła produktywność krajów Europy Środkowej mierzonej wskaźnikiem łącznej produktywności czynników produkcji (ang. *Total Factor Productivity*)⁵². Zmniejszył się też poziom inwestycji bezpośrednich w regionie. Tymczasem dalsze skracanie dystansu rozwojowego wymaga wysokiego poziomu inwestycji, w tym zwłaszcza w technologie i innowacje, co jest warunkiem wzrostu gospodarczego oraz produktywności.

Według Rachel Epstein⁵³ integracja europejska – pomimo postępującej konwergencji – nie zmniejszyła zasadniczo różnic między zachodnią i środkową częścią Europy. W pewnym stopniu utrwaliła nawet dotychczasowy model rozwoju zależnego Europy Środkowej, gdzie w nowej odsłonie uwidoczniły się dokładnie te same cechy strukturalne co kiedyś. Epstein uznaje, że rozwój opierał się w dalszym ciągu na nadmiernej konsumpcji towarów importowanych przy niewystarczających krajowych inwestycjach produkcyjnych, zwłaszcza tych podnoszących poziom innowacyjności. Pomyślność całego regionu zależała od napływu zagranicznego kapitału inwestycyjnego, co było szczególnie wyraźnie widoczne w sektorze bankowym. Inni badacze dodają, że region nadal cierpiał z powodu niestabilności wynikającej z zależności ekonomicznej od Zachodu⁵⁴. Dotyczyło to przede wszystkim przenoszenia szoków gospodarczych z Europy Zachodniej oraz procyklicznego oddziaływania kapitału finansowego, który zwiększa inflację i ceny aktywów w okresie koniunktury, a w sytuacji nagłego odpływu inwestycji w czasie dekonunktury prowadzi do zapaści gospodarczej.

Według przytoczonych opinii integracja europejska powielala w dużym stopniu wcześniejsze trendy rozwoju zależnego w Europie Środkowej, a więc w niewielkim zakresie stała się okazją do modernizacji opierającej się na endogenicznych (tj. wewnętrznych) czynnikach wzrostu. Podstawową przyczyną takiego rozwoju wydarzeń były nie tylko dążenia zachodnioeuropejskich inwestorów i polityków, którzy aktywnie wpływali na ukształtowanie się egzogenicznego

⁵² N. Levenko, K. Oja, K. Staehr: *Total Factor Productivity Growth in Central and Eastern Europe...*, s. 137–160; W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 59–60.

⁵³ R.A. Epstein (2014): *Overcoming 'Economic Backwardness' in the European Union*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1, s. 17–34.

⁵⁴ W. Jacoby (2014): *The EU Factor In Fat Times and In Lean: Did the EU Amplify the Boom and Soften the Bust?*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1, s. 52–70; M. Myant, J. Drahokoupil (2012): *International Integration, Varieties of Capitalism and Resilience to Crisis in Transition Economies*, *Europe-Asia Studies*, vol. 64/1, s. 1–33.

modelu gospodarki w omawianej części Europy. Odpowiedzialne za to były również miejscowe elity, które poświęciły własną autonomię w polityce gospodarczej, aby uzyskać geopolityczne cele integracji z Zachodem.

Zgodnie z geoeconomiczną koncepcją Luttwaka relacje między Europą Zachodnią i Europą Środkową mają charakter asymetryczny, a władza największych państw UE przełożyła się na zależność gospodarczą wschodniej części Unii. W ten sposób wykształcił się względnie trwały reżim geoeconomiczny na rynku wewnętrznym. Według literatury naukowej⁵⁵ reżimy gospodarcze opierają się na władzy politycznej (najczęściej regulacyjnej) największych mocarstw regionalnych bądź światowych i mają zwykle specyfikę asymetryczną. Oznacza to, że państwa wykorzystują swoją władzę do takiego kształtowania instytucji i mechanizmów wymiany gospodarczej w ramach danego systemu, aby odnosić jak najwięcej korzyści ekonomicznych. Włączenie Europy Środkowej do rynku wewnętrznego miało na celu wykorzystanie potencjału tego obszaru do wzmocnienia geopolitycznego wiodących w procesach integracyjnych państw zachodnioeuropejskich. Miało to m.in. umożliwić Europie stanie się samodzielnym biegunem w polityce międzynarodowej, co uwypuklało rolę liderów integracji, przede wszystkim Niemiec i Francji.

Wielu naukowców podkreśla, że egzogeniczny model rozwoju został faktycznie narzucony Europie Środkowej przez największe kraje zachodnie. W literaturze funkcjonuje opinia o *złotej klatce europeizacji* w państwach tego regionu, co oznacza możliwości przyspieszonego wzrostu, ale przy ograniczonym zakresie podejmowania decyzji⁵⁶. Choć w pierwszych latach po akcesji był to proces obustronnie korzystny, to jednak kryzysy pokazały, że nie jest też pozbawiony zagrożeń, a jego racjonalność może się z czasem wyczerpać.

Sz szczególnie ważną rolę przy wymuszaniu europeizacji odegrały instytucje unijne. Wejście do UE oznaczało przyjmowanie instytucji kapitalistycznych, które w ogromnym stopniu kształtowały ramy modelu gospodarczego funkcjonującego w omawianym regionie. Bardzo duże znaczenie miały przy tym warunki stawiane państwom aplikującym do UE, które były skrupulatnie monitorowane i egzekwowane przez Komisję Europejską⁵⁷. Nadzór nad aplikantami

⁵⁵ Por. D.J. Puchala, R.F. Hopkins (1982): *International Regimes: Lessons From Inductive Analysis*, *International Organization*, vol. 36, s. 245–275; P.M. Haas (1989): *Do Regimes Matter?*, *International Organization*, vol. 43/3, s. 377–403.

⁵⁶ T.G. Grosse (2014): *The Golden Straitjacket of Poland's Membership in the EU*, *Yearbook of Polish European Studies*, vol. 17, s. 117–138.

⁵⁷ L. Podkaminer (2013): *Development Patterns of Central and East European Countries (in course of transition and following EU accession)*, Research Report no. 388, July 2013, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, s. 26.

z Europy Środkowej był prowadzony znacznie bardziej restrykcyjnie aniżeli w przypadku poprzednich rozszerzeń Wspólnoty⁵⁸. Niektórzy uważają nawet, że transformacja gospodarcza regionu była zarządzana z zewnątrz, przede wszystkim przez instytucje unijne⁵⁹. Kiedy elity krajów środkowoeuropejskich starały się stosować instrumenty ochronne dla sektorów wrażliwych społecznie lub mających znaczenie strategiczne dla gospodarki, wówczas spotykały się z silną presją polityczną instytucji unijnych, która wcześniej lub później wymuszała bardziej liberalne nastawienie⁶⁰.

Proces ten był przede wszystkim prowadzony w celu wspierania zachodnioeuropejskich interesów gospodarczych⁶¹. Dzięki kooperacji z omawianym regionem inwestorzy z Europy Zachodniej poprawili znacząco własną konkurencyjność w skali globalnej, przede wszystkim z uwagi na możliwość ograniczenia kosztów produkcji. Jednocześnie niektóre działania produkcyjne zostały przeniesione z Europy Południowej do części środkowej kontynentu, co pogorszyło warunki wzrostu gospodarczego na południu UE.

Naukowcy wymieniają kilka zasadniczych cech modelu gospodarczego wprowadzonego do Europy Środkowej. Jak wcześniej napisałem, oparto go na dopływie zewnętrznego kapitału i technologii⁶². Dlatego tak ważne było otwarcie własnego rynku na inwestycje bezpośrednie, a nawet wprowadzenie szeregu zachęt dla inwestorów (m.in. zwolnień podatkowych, bezpłatnego przekazywania gruntów pod inwestycje lub finansowania przez władze publiczne infrastruktury wspierającej działalność gospodarczą). Np. we wszystkich krajach Grupy Wyszehradzkiej poziom opodatkowania działalności gospodarczej w 2012 r. wynosił tylko 19%, znacząco niżej aniżeli w większości państw Europy

⁵⁸ D. Bohle (2017): *European Integration, Capitalist Diversity and Crises Trajectories on Europe's Eastern Periphery, New Political Economy*, vol. 23/2, s. 239–253 [242].

⁵⁹ F. Schimmelfennig, U. Sedelmeier (2004): *Governance by Conditionality: EU Rule Transfer to the Candidate Countries of Central and Eastern Europe*, *Journal of European Public Policy*, vol. 11/4, s. 661–679 [661]; W. Jacoby: *Managing globalization...*, s. 418.

⁶⁰ K. Kaser (2019): *Economic Reforms and the Burdens of Transition*, w: *Central and Southeast European Politics since 1989*, red. S.P. Ramet, Ch.M. Hassenstab, Cambridge: Cambridge University Press, s. 79–105 [87]; M.A. Vachudova, A. Milada (2008): *Tempered by the EU? Political Parties and Party Systems before and after Accession*, *Journal of European Public Policy*, vol. 15/6, s. 861–879; D. Bohle: *European Integration...*, s. 243.

⁶¹ D. Bohle: *European Integration...*, s. 242, 244.

⁶² K. Staehr (2018): *Capital Flows and Growth Dynamics in Central and Eastern Europe, Post-Communist Economies*, vol. 30/1, s. 1–18; N. Levenko, K. Oja, K. Staehr: *Total Factor Productivity Growth...*, s. 146.

Zachodniej⁶³. Zachęty dla inwestorów zewnętrznych były przy tym wielokrotnie większe niż dla przedsiębiorców krajowych⁶⁴. Tak jak wspomniałem, wspierano także działania prywatyzacyjne, zwłaszcza na rzecz kapitału zagranicznego. Ponadto model gospodarki opierał się na liberalnych instytucjach kapitalistycznych, co m.in. oznaczało ograniczanie praw pracowniczych i roli związków zawodowych, zwiększanie elastyczności zatrudnienia itp. Warunkiem optymalnego funkcjonowania modelu było też utrzymywanie w ryzach polityki fiskalnej i zadłużenia publicznego, co miało obniżyć ryzyko dla inwestorów, ale przyczyniało się również do ograniczenia skali wydatków socjalnych. Cechą opisywanego modelu było także oparcie wzrostu na intensywnej wymianie gospodarczej z państwami Europy Zachodniej, zwłaszcza z Niemcami, co polegało na włączaniu lokalnych firm lub oddziałów zachodnich przedsiębiorstw w łańcuchy produkcyjne międzynarodowych korporacji⁶⁵. To zapewniało miejscowym eksporterom stosunkowo dużą zawartość wiedzy i technologii w ich produktach (bądź półproduktach)⁶⁶. Opisywany model był dodatkowo stymulowany przez napływ inwestycji polityki spójności UE, której gros środków miało poprawić linie komunikacyjne niezbędne dla intensywnej wymiany gospodarczej między wschodnią a zachodnią częścią Unii.

W konsekwencji zagraniczni inwestorzy mają dominujący wpływ na miejscowe gospodarki. W 2012 r. skumulowany poziom inwestycji bezpośrednich zbliżył się do 70% PKB na Węgrzech i w Czechach, sięgał 60% na Słowacji, zaś w Polsce przekraczał 40%⁶⁷. W państwach Grupy Wyszehradzkiej inwestycje były głównie produkcyjne i w trochę mniejszym zakresie portfelowe, w tym na rynku nieruchomości. Np. w krajach bałtyckich wybierano przede wszystkim inwestycje finansowe i na rynku nieruchomości, w czym celowały banki nordyckie, głównie szwedzkie. W Estonii stanowiły one w 2007 r. ponad 60% skumulowanych wszystkich inwestycji w tych obszarach. W tym samym roku w państwach wyszehradzkich te same lokaty inwestorów zagranicznych

⁶³ L. Podkaminer: *Development Patterns ...*, s. 28.

⁶⁴ Ibid., s. 29.

⁶⁵ K. Ash (2015): *The Emergence of Global Value Chains: Implications for Trade Policies and Trade Agreements*, w: *Crises in Europe in the Transatlantic Context: Economic and Political Appraisals*, red. B. Dallago, J. McGowan, Abingdon: Routledge, s. 21–34; B. Dallago, S. Rosefielde (2016): *Transformation and Crisis in Central and Eastern Europe. Challenges and Prospects*, London–New York: Routledge, s. 224; K. Kaser: *Economic Reforms ...*, s. 81–82.

⁶⁶ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej ...*, s. 57; B. Dallago, S. Rosefielde: *Transformation and Crisis ...*, s. 224.

⁶⁷ L. Podkaminer: *Development Patterns ...*, s. 29.

wynosiły około 30% wszystkich takich inwestycji. Niemniej i tak wywołało to silny wzrost cen nieruchomości: o około 100% w porównaniu do 2000 r.⁶⁸ Jeszcze większa bańka spekulacyjna na tych aktywach miała miejsce w krajach bałtyckich (niekiedy ponad dwustuprocentowy wzrost), co zakończyło się bolesnym kryzysem po 2008 r.

Zatrudnienie w firmach z kapitałem zagranicznym wyniosło w 2011 r. około 30% wszystkich pracujących w krajach regionu. Ponad pięciokrotnie więcej niż średnio w UE. Wartość dodana produkcji tych przedsiębiorstw stanowiła ponad 40%, czyli czterokrotnie więcej niż średnio w UE⁶⁹. Np. w Polsce dochody tych firm z eksportu stanowiły blisko 70% całego eksportu⁷⁰. Jednocześnie udział eksportu towarów i usług wynosił w 2017 r. niemal 70% PKB państw wyszehradzkich⁷¹. Jest to znacząco wyższy wskaźnik aniżeli w państwach Europy Zachodniej (średnio powyżej 40% PKB). To wszystko pokazuje, jak silny wpływ na wzrost gospodarki ma kapitał zagraniczny i profil eksportowy przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach grup przemysłowych. Niekiedy prowadzi to do przegrzania gospodarki i bańki spekulacyjnej na niektórych aktywach, jak to miało miejsce przed kryzysem. Tak silna zależność od kapitału zagranicznego jest więc w niektórych sytuacjach niezdrowa, a więc powinna być zrównoważona przez endogeniczne czynniki rozwoju.

Ważną konsekwencją integracji europejskiej był odpływ miejscowych pracowników na rynki Europy Zachodniej⁷². W przypadku Polski naukowcy szacują skalę tego zjawiska na ponad 2,5 mln pracowników. Są oni bardzo cenni na rynku pracy, gdyż najczęściej są to osoby najbardziej przedsiębiorcze i nierzadko dobrze wykształcone⁷³. Model gospodarki zależnej w części ułatwiał ten eksodus, gdyż niektórzy pracownicy wyjeżdżali w ramach swoich korporacji. Jednocześnie ubytek zasobów ludzkich w Europie Środkowej wymuszał konieczność większej otwartości na imigrację zarobkową, zwłaszcza spoza UE. Było to także silnie związane z egzogenicznym modelem rozwoju, gdyż chodziło również o przyjmowanie taniej siły roboczej. Miało to tym większe znaczenie, że płace w regionie stopniowo wzrastały, a imigranci stanowili jeden z czynników powstrzymujących ten proces.

⁶⁸ D. Bohle: *European Integration ...*, s. 245.

⁶⁹ B. Dallago, S. Rosefielde: *Transformation and Crisis ...*, s. 224–225.

⁷⁰ L. Podkaminer: *Development Patterns ...*, s. 30.

⁷¹ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej ...*, s. 55.

⁷² D. Bohle, B. Greskovits (2019): *Politicising Embedded Neoliberalism: Continuity and Change in Hungary's Development Model*, *West European Politics*, vol. 42/S, s. 1069–1093 [1082]; K. Kaser: *Economic Reforms ...*, s. 91–92.

⁷³ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej ...*, s. 72.

4. Czy istnieje polityka integracji gospodarczej w regionie?

Państwa wyszehradzkie powołały w 1992 r. Środkowoeuropejską Strefę Wolnego Handlu (CEFTA). Strefa okazała się dość udaną formułą współpracy gospodarczej poprzedzającej udział krajów tego regionu w rynku wewnętrznym UE. Odegrała też bardzo istotną rolę w okresie kryzysu funkcjonowania Trójkąta Wyszehradzkiego po rozpadzie Czechosłowacji. Do CEFTA swój akces zgłosiły inne państwa szeroko rozumianej Europy Środkowej, m.in. Słowenia (1996), Rumunia (1997), Bułgaria (1999), Chorwacja (2003) oraz kraje bałkańskie. W ten sposób ta pragmatyczna współpraca gospodarcza wychodziła na przeciw koncepcji Międzymorza, postulowanej kilkadziesiąt lat wcześniej przez polskich myślicieli⁷⁴. Niektóre państwa członkowskie CEFTA, w tym założyciele tej organizacji z Grupy Wyszehradzkiej, zakończyły udział w tym układzie wraz z wejściem do UE.

Inną platformą współpracy w regionie był Trójkąt Wyszehradzki powołany w 1991 r. Po rozpadzie Czechosłowacji przekształcono go w Grupę Wyszehradzką (V4) złożoną z czterech krajów Europy Środkowej. Początkowym celem tej inicjatywy nie była współpraca gospodarcza w regionie, ale wspólne dążenie do integracji europejskiej, a później także do uzyskania członkostwa w NATO. Szczególne znaczenie miały więc cele geopolityczne, co więcej uznano, że współpraca regionalna nie będzie traktowana jako zamiennik dla integracji ze strukturami Zachodu. Później proces akcesyjny dodatkowo utrudnił współpracę w ramach tej grupy, zwłaszcza na płaszczyźnie ekonomicznej.

Motorem współdziałania w Europie Środkowej była Polska, natomiast pozostałe kraje z reguły niechętnie odnosiły się zbyt daleko idącej instytucjonalizacji tej współpracy. Niechętna temu była także Unia Europejska i jej najbardziej wpływowe państwo, czyli Niemcy. Berlin wprawdzie popierał akcesję państw Europy Środkowej do UE, ale nie chciał, aby region był zbyt silnie wewnętrznie zintegrowany, a tym samym autonomiczny wobec Europy Zachodniej. Zapewne stanowiło to jedną z przyczyn wymuszenia przez Brukselę na państwach tego regionu, aby ich negocjacje akcesyjne odbywały się osobno, a nie w ramach Grupy Wyszehradzkiej. Dodać należy, że o ile Polska była skłonna wspierać tworzenie wspólnego stanowiska negocjacyjnego całej Grupy, o tyle pozostałe kraje były temu niechętnie, co zresztą skrzętnie wykorzystywała

⁷⁴ Por. L. Moczulski (2007): *Narodziny Międzymorza: ukształtowanie ojczyzn, powstanie państw oraz układy geopolityczne wschodniej części Europy w późnej starożytności i we wczesnym średniowieczu*, Warszawa: Bellona; B. Trencsenyi, M. Kopeček, L. Lisjak-Gabrijelčič, M. Falina, M. Baár (2018): *A History of Modern Political Thought in East Central Europe*, Oxford–New York: Oxford University Press.

Bruksela, stosując wobec regionu taktykę *dziel i rządź*. Wywołało to konkurencję między państwami wyszehradzkimi o to, które z nich szybciej zintegruje się z Unią. Dodatkowym czynnikiem rywalizacji była gospodarka, a dokładnie konkurencja o zachodnie inwestycje bezpośrednie. Kraje tego regionu prześcigały się w zachętach oferowanych inwestorom, co zresztą było jedną z przyczyn bardzo atrakcyjnych warunków proponowanych przedsiębiorcom zagranicznym⁷⁵.

Naukowcy wskazują na stosunkowo słabe efekty współpracy i wiele odrębnych interesów państw wyszehradzkich⁷⁶. Wprawdzie wraz z biegiem czasu udawało się podjąć działania w wielu obszarach europejskich (m.in. na polu polityki spójności, energetycznej, transportowej, innowacyjnej, zagranicznej, obronnej), niemniej była to stosunkowo luźna kooperacja, niekiedy ograniczająca się wyłącznie do sfery retorycznej, czyli politycznych deklaracji. Różnice interesów między krajami V4 były niejednokrotnie wykorzystywane przez największe państwa UE, co rozbijało jedność tej grupy.

Intencją polskich elit było budowanie regionalnego bieguna geopolitycznego, który ułatwi kształtowanie wspólnego stanowiska w UE, a tym samym będzie mógł w większym stopniu artykułować interesy regionu w stosunku do Europy Zachodniej, a zwłaszcza równoważyć postulaty francuskie i niemieckie w polityce unijnej. Mogłoby to potencjalnie zmniejszyć asymetrię działania UE pomiędzy jej dominującą politycznie częścią zachodnią a nowymi członkami Unii z Europy Środkowej. Tego nie udało się osiągnąć, z wyjątkiem wspólnego frontu państw omawianego regionu wobec kryzysu migracyjnego z 2015 r. Niemniej kraje V4 systematycznie kooperują w ramach Unii Europejskiej, starają się wypracowywać stanowisko w wielu obszarach polityk europejskich, co może z czasem przynieść większe efekty. Postępuje też instytucjonalizacja V4, czego przykładem jest powołanie Międzynarodowego Funduszu Wyszehradzkiego (w 2000 r.). Stopniowo w ramach Grupy zaczęły się też pojawiać tematy dotyczące współpracy gospodarczej, niemniej praktyka dowodzi, że zazwyczaj przedkładano kwestie polityczne nad ekonomiczne, a tym samym niedoceniało roli podejścia geoeconomicznego.

Kolejną ważną formułą współpracy w szeroko ujmowanej Europie Środkowej okazała się Inicjatywa Trójmorza, która powstała w 2016 r. w dużej mierze w wyniku zabiegów polskiej dyplomacji. Ona również realizuje idee Międzymorza rozwijane przez kilka pokoleń polskich myślicieli politycznych. Jak to ujął jeden z ekspertów: *sensem (geo)politycznym Trójmorza jest przybliżanie*

⁷⁵ D. Bohle: *European Integration ...*, s. 243.

⁷⁶ C. Törö, E. Butler, K. Grüber (2014): *Visegrad: The Evolving Pattern of Coordination and Partnership after EU Enlargement*, *Europe-Asia Studies*, vol. 66/3, s. 366, 378.

*Międzymorza*⁷⁷. Nawet jeśli integracja europejska służy współpracy i stabilizuje relacje między Berlinem a Warszawą, to głęboki sens Inicjatywy Trójmorza polega na równoważeniu potęgi RFN i dążeniu do bardziej partnerskich, a więc symetrycznych relacji między Niemcami a krajami Europy Środkowej.

W Inicjatywie uczestniczą oprócz Polski także Austria, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry. Od samego początku pomysł ten spotkał się z niechęcią dyplomacji niemieckiej, czemu towarzyszyło podważanie autorytetu Polski na arenie międzynarodowej zarówno przez Berlin, jak i instytucje UE. Służyć temu miała retoryka kompromitująca rząd konserwatywny w Warszawie jako niedemokratyczny i łamiący wartości UE. Niemniej Inicjatywa przetrwała dzięki wsparciu ze strony dyplomacji USA i udziałowi prezydenta Stanów Zjednoczonych Ameryki na szczycie Trójmorza w Polsce w 2017 r.

Polskim władzom udało się tak sprofilować koncepcję Trójmorza, aby zmniejszyć opór ze strony przeciwników tego pomysłu. Przede wszystkim udało się odpolitycznić tę inicjatywę, a zwłaszcza odejść od konotacji geopolitycznych z Międzymorzem, a więc formułą równoważenia największych mocarstw Starego Kontynentu. Współpracę skierowano przede wszystkim na kwestie techniczne związane z energetyką i rozbudową linii komunikacyjnych. Chodziło o pragmatyczne skoncentrowanie tej współpracy na konkretnych inwestycjach, co w dalszym ciągu może być odczytywane w kategoriach geopolitycznych. Udało się też zniwelować opory tych krajów, które obawiały się, aby Inicjatywa nie tworzyła alternatywy dla członkostwa w UE. Uznano bowiem, że udział w pracach grupy mogą brać jedynie państwa członkowskie UE⁷⁸. Co więcej, Inicjatywa ma realizować polityki unijne i wykorzystywać fundusze tej organizacji. Ma być więc w pełni komplementarna z UE. Jak się wydaje, Inicjatywa Trójmorza ma w coraz większym stopniu wymiar geoeconomiczny. Z jednej strony skupia się na rozwoju linii komunikacyjnych i energetycznych, co ma znaczenie zarówno gospodarcze, jak i geopolityczne. Z drugiej pobudza współpracę gospodarczą w regionie.

Zgodnie z modelem egzogenicznej gospodarki państwa Europy Środkowej skupiają się na wymianie gospodarczej z Europą Zachodnią, przede wszystkim z Niemcami. Niemniej coraz większy jest też udział współpracy w ramach szeroko rozumianego regionu. Analizując handel Polski, dominujące znaczenie ma tutaj, rzecz jasna, wymiana z Niemcami (w 2018 r. ponad 22% importu

⁷⁷ B. Radziejewski (2018): *Granice opcji niemieckiej, Nowa Konfederacja*, 30.01.2018, <https://nowakonfederacja.pl/granice-opcji-niemieckiej/> (dostęp: 29.10.2019).

⁷⁸ Por. P. Kowal, A. Orzelska-Stączek (2019): *Inicjatywa Trójmorza: geneza, cele i funkcjonowanie*, Warszawa: ISP PAN, s. 21.

i ponad 28% eksportu). Dodać należy, że taka sytuacja ma miejsce od początku transformacji (Niemcy były pierwszym partnerem handlowym Rzeczypospolitej – z wyraźną przewagą nad kolejnymi państwami – już w 1991 r.). Podobnie jest w innych krajach Grupy Wyszehradzkiej. Na drugim miejscu plasuje się wymiana z innymi partnerami z Europy Zachodniej. Dopiero w dalszej kolejności jest współpraca handlowa w tym regionie, jednak systematycznie rośnie. Dla przykładu polski eksport do państw wyszehradzkich stanowił w 2018 r. prawie 12% całego eksportu. Wliczając inne kraje regionu oraz Ukrainę, było to już blisko 20%⁷⁹.

Podobnie jest z wymianą usług⁸⁰. Dominującym partnerem Polski są Niemcy, następnie Europa Zachodnia, a na trzecim miejscu Europa Środkowa i Wschodnia. Wśród partnerów na wschodniej granicy największe znaczenie w wymianie dóbr ma Rosja (z uwagi na zakup surowców energetycznych) i Ukraina. Jeśli idzie o usługi, wiodące znaczenie ma Ukraina. W obu przypadkach bardzo niski jest zakres wymiany gospodarczej z Białorusią.

Zgodnie z profilem gospodarki egzogenicznej w państwach Europy Środkowej dominują inwestycje zagraniczne napływające do tych krajów (ang. *inward investment*) nad inwestycjami krajowych przedsiębiorstw za granicą (ang. *outward investment*)⁸¹. Np. w Polsce największymi inwestorami w 2018 r. byli Holendrzy i Niemcy, niemniej wysoki był też poziom inwestycji dokonywanych przez Czechów, Słowaków i Litwinów⁸². Jeśli chodzi zaś o polskie inwestycje zagraniczne, to w 2018 r. krajowi przedsiębiorcy zdecydowanie preferowali państwa Europy Środkowej (przede wszystkim Czechy), a także Ukrainę⁸³. Przedstawione dane mogą wskazywać na rosnącą wagę współpracy regionalnej wśród polskich przedsiębiorców, niemniej nadal brakuje bardziej wyrazistej polityki rządu, by pobudzić współpracę w tym kierunku.

Zwiększająca się kooperacja regionalna jest też widoczna na podstawie innych wskaźników. Choćby współczynnik grawitacji ekonomicznej obliczony przez Leszka Jasińskiego wyraźnie dowodzi dużej spójności Grupy Wyszehradzkiej, wyższej niż w całej UE i w strefie euro. Porównywalny poziom współdziałania gospodarczego występuje tylko między sześcioma państwami założycielskimi Wspólnot Europejskich, a nieco wyższy jest między krajami nordyckimi.

⁷⁹ *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, s. 95–97.

⁸⁰ *Ibid.*, s. 234–261.

⁸¹ L. Podkaminer: *Development Patterns...*, s. 29.

⁸² *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 roku* (2019): Warszawa: Narodowy Bank Polski.

⁸³ *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku* (2019): Warszawa: Narodowy Bank Polski.

Ponadto poziom zbieżności innych wskaźników ekonomicznych jest w Europie Środkowej stosunkowo wysoki na tle innych regionów europejskich, w tym m.in. w strefie euro. Jest to zresztą źródłem poważnych problemów makroekonomicznych w unii walutowej. Natomiast w przypadku krajów wyszehradzkich niewielka skala zróżnicowań napawa nadzieją na pogłębienie dalszej współpracy.

5. Zmiany pod wpływem kryzysu

W okresie transformacji państwa Europy Środkowej skupiły się na celach geopolitycznych, a więc na odejściu ze strefy wpływów Rosji i związaniu z instytucjami Zachodu. Tym celom podporządkowano większość działań na arenie międzynarodowej, jak również reformy wewnętrzne. Także polityka gospodarcza była determinowana geopolitycznie. Dlatego w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku i na początku XXI w. możemy mówić o podejściu geoekonomicznym krajów Europy Środkowej. Później nieco trudniej zidentyfikować działania geoekonomiczne w regionie. Członkostwo w UE spowodowało, że kwestie ekonomiczne w dużym stopniu pozostawiono przedsiębiorcom i rynkowej logice wymiany gospodarczej, która ukształtowała się na rynku wewnętrznym. W ramach tego reżimu Europa Środkowa została ściśle związana z Zachodnią, ale do czasu kryzysu obie części kontynentu czerpały więcej korzyści z tytułu tych relacji, aniżeli ponosiły koszty lub przejmowały się potencjalnymi zagrożeniami związanymi z tą współpracą. Sytuacja zmieniła się w 2008 r., a więc z chwilą wybuchu kryzysu, który najpierw bardzo szybko przeniósł się z USA do Europy Zachodniej, a następnie z zachodniej do wschodniej części UE.

We wszystkich państwach wyszehradzkich nastąpił spadek tempa wzrostu gospodarczego, zwiększyło się bezrobocie i dług publiczny, a także zmniejszył się napływ inwestycji bezpośrednich oraz ich nasycenie technologiami. Dlatego też osłabła produktywność⁸⁴. Niemniej – w dużej mierze za sprawą posiadania narodowej waluty⁸⁵, która absorbowiała asymetryczne wstrząsy makroekonomiczne i ułatwiała dostosowania do uwarunkowań kryzysowych – kraje Europy Środkowej stosunkowo szybko wyszły z kryzysu, zwłaszcza w porównaniu do państw Europy Południowej⁸⁶.

⁸⁴ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 28–40, 58–60.

⁸⁵ Za wyjątkiem Słowacji i państw bałtyckich.

⁸⁶ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 53.

Kryzys unaoczniał jednak elitom politycznym w omawianym regionie niebezpieczeństwa związane z funkcjonowaniem modelu gospodarczego przyjętego w wyniku transformacji i europeizacji. Wywołało to dążenie do autonomii politycznej Europy Środkowej w ramach UE, jak również do złagodzenia egzogeniczności modelu gospodarczego. Proces ten był przede wszystkim widoczny w sferze politycznej i retoryce wyborczej. Jego przejawem było dojście do władzy ugrupowań prawicowych i polityków eurosceptycznych. Omawiane zjawiska były najsilniejsze na Węgrzech i w Polsce, gdzie siły sceptyczne wobec integracji przejęły władzę odpowiednio w 2010 i 2015 r. Opowiadały się one za odzyskaniem suwerenności przez narody Europy Środkowej, w tym za ograniczeniem presji politycznej ze strony Brukseli i Berlina, a także za pogłębieniem współpracy w Europie Środkowej.

Na płaszczyźnie ekonomicznej kontynuowano zasadniczo dotychczasowy model kapitalizmu, w tym w dalszym ciągu oferowano szereg zachęt dla inwestorów zagranicznych. Jednocześnie starano się nieco osłabić skalę uzależnienia od zachodnich korporacji. Choćby na Węgrzech starano się wspierać miejscowych biznesmenów, którzy byli najczęściej powiązani z rządem. Tworzyli oni struktury o charakterze oligarchicznym⁸⁷ lub wręcz klanowe⁸⁸. W ten sposób stymulowano powstawanie narodowej klasy kapitalistów, a także budowano endogeniczne zasoby dla krajowej gospodarki. Rząd starał się zwiększać własność narodową głównie w sektorze energetycznym i bankowym, w tym zmniejszając stawki podatkowe dla rodzimych firm⁸⁹. Ponadto po kryzysie po raz pierwszy w ramach subsydiów rządowych dla inwestorów wyodrębniono około trzydziestoprocentową pulę środków przeznaczonych wyłącznie dla firm krajowych⁹⁰. Decydenci węgierscy postanowili też zdywersyfikować model gospodarki poprzez silniejsze otwarcie na kapitał rosyjski i chiński. W ten sposób słabła dominacja inwestorów zachodnich.

Także w przypadku Polski w dużej mierze kontynuowano dotychczasowe ramy modelu ekonomicznego. Niemniej starano się w większym stopniu udomowić własność produkcyjną, a więc zwiększyć narodową kontrolę

⁸⁷ A. Innes (2014): *The Political Economy of State Capture in Central Europe*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1, s. 88–104.

⁸⁸ D. Sallai, G. Schnyder (2018): *The Transformation of Post-Socialist Capitalism: From Development State to Clan State?*, *Greenwich Papers in Political Economy*, GPERC57, London: University of Greenwich.

⁸⁹ E. Várhegyi (2017): *The Banks of the Mafia State*, w: *Twenty-Five Sides of a Post-Communist Mafia State*, red. B. Magyar, J. Vasarhelyi, Budapest: Central European University Press, s. 295–309 [298].

⁹⁰ D. Bohle, B. Greskovits: *Politicising Embedded Neoliberalism ...*, s. 1076.

nad przedsiębiorstwami⁹¹. Było to przede wszystkim realizowane przez ekspansję przedsiębiorstw państwowych, a w mniejszym stopniu poprzez stymulowanie rozwoju krajowej elity kapitalistycznej. Budowanie dużych przedsiębiorstw (czempionów) państwowych dotyczyło zwłaszcza branży energetycznej, wojskowej i finansowej. Polskie przedsiębiorstwa państwowe były też najbardziej aktywnymi inwestorami bezpośrednimi w innych krajach omawianego regionu.

Po 2015 r. zwiększył się zakres współpracy regionalnej, której niektóre aspekty mają charakter geoeconomiczny. Dotyczy to przede wszystkim rozbudowy linii komunikacyjnych i przesyłowych w energetyce. Zwiększała się też świadomość elit państw środkowoeuropejskich, że współpraca polityczna, w tym zwłaszcza w polityce unijnej, przekłada się na konkretne projekty infrastrukturalne, które mają duże znaczenie gospodarcze dla dalszej integracji w tym regionie.

W krajach Europy Środkowej widać było także stopniowy wzrost wydatków o charakterze socjalnym, w tym programów redystrybucyjnych poprawiających poziom dochodów mieszkańców. Administracyjnie zwiększano też poziom płacy minimalnej. To wszystko odbiegało od założeń funkcjonującego do tej pory modelu gospodarczego. Przede wszystkim podnosiło poziom płac, a tym samym osłabiało dotychczasowy profil konkurencyjności gospodarczej. Redystrybucja socjalna miała pozytywny wpływ na zmniejszanie nierówności społecznych mierzonych współczynnikiem Giniego, który w krajach Europy Środkowej zaczął spadać po 2010 r. (w przeciwieństwie do państw Europy Zachodniej)⁹². Ponadto redystrybucja zwiększyła popyt konsumpcyjny, a tym samym pobudziła wzrost gospodarczy. Niemniej tego typu wsparcie dla rozwoju jest uznawane za stosunkowo nietrwałe, tym bardziej, że piętą achillesową tego regionu był niski poziom innowacji i inwestycji technologicznych.

W rankingu Komisji Europejskiej państwa Europy Środkowej ocenia się jako *umiarkowanych innowatorów* (ang. *moderate innovators*), wyraźnie ustępując one krajom Europy Zachodniej⁹³. Polska w tym rankingu ma najgorszą pozycję spośród państw omawianego regionu. Poziom inwestycji publicznych i prywatnych w innowacje jest w tym regionie niski, a źródłem technologii byli dotąd głównie inwestorzy zagraniczni⁹⁴. Niemniej w skutek kryzysu ich poziom zaangażowania w omawianym regionie osłabł, włącznie z transferem technologii wynikających z nowych inwestycji. Dlatego jednym z największych wyzwań dla

⁹¹ S. Kawalec (2011): *Banki w Polsce powinny być pod krajową kontrolą*, Obserwatorfinansowy.pl, 2.11.

⁹² W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 51.

⁹³ *European Innovation Scoreboard 2019* (2019), Luxembourg: European Commission, s. 13–17.

⁹⁴ W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki: *30 lat transformacji ekonomicznej...*, s. 69.

Europy Środkowej jest zwiększenie inwestycji w badania i rozwój, jak również środków na system edukacyjny. Może być to źródłem nie tylko poprawy produktywności oraz konkurencyjności gospodarczej, ale również stwarza szansę na zmianę modelu ekonomicznego.

Dojście do władzy eurosceptycznych liderów w Europie Środkowej spotkało się z silną odpowiedzią ze strony UE i niektórych państw Europy Zachodniej. Stanowiło to bowiem zagrożenie dla ich żywotnych interesów w tej części kontynentu. Na płaszczyźnie politycznej największe zarzuty dotyczyły odejścia przez niektóre rządy omawianego regionu od europejskich wartości, zwłaszcza od demokracji i praworządności. Celem było wywarcie presji politycznej na rządy tej części Europy, aby zarzuciły dążenia emancypacyjne i podporządkowały się kierunkom politycznym płynącym z Brukseli, Paryża i Berlina.

Jednocześnie wzrastał nacisk instytucji unijnych i największych państw zachodnioeuropejskich na zmianę modelu gospodarczego w Europie Środkowej. Polegało to na próbie regulacyjnego ograniczenia konkurencyjności tych gospodarek, m.in. przez zwiększanie kosztów pracy, standardów społecznych i opieki socjalnej w tej części UE⁹⁵. Celem była poprawa zatrudnienia i konkurencyjności gospodarczej w silniej regulowanych krajach Europy Zachodniej, głównie we Francji, Włoszech, państwach Beneluksu i Niemczech. Chodziło również o ograniczenie presji na ich wydatki publiczne związanej z napływem imigrantów zainteresowanych usługami socjalnymi, zarówno z Europy Środkowej, jak i spoza UE. Starano się zmniejszyć możliwości korzystania ze świadczeń społecznych w państwach zachodnioeuropejskich przez pracowników pochodzących z Europy Środkowej, co zmieniało wcześniejszą interpretację traktatowej swobody przepływu osób na rynku wewnętrznym. Ponadto dążono do ograniczenia *dumpingu socjalnego*, rozumianego jako otrzymywanie przez pracowników delegowanych z Europy Środkowej niższych wynagrodzeń od średniej występującej na rynkach zachodniej części kontynentu⁹⁶. Liderzy zachodnioeuropejscy lansowali też bardzo ambitną agendę polityki klimatycznej, która prowadziła do wzrostu cen energii elektrycznej w Europie Środkowej, a tym samym do zwiększenia kosztów produkcji przemysłowej. Omawiane pomysły podkopywały więc dotychczasową symbiozę gospodarczą między Europą Zachodnią (głównie Niemcami) a krajami Europy Środkowej. Były też dodatkowym impulsem dla rządów w środkowej części kontynentu, aby poszukiwać sposobów umożliwiających zmianę modelu gospodarczego.

⁹⁵ T.G. Grosse: *Social Europe or a More Protectionist One? The Single Market in the Aftermath of the Crises*, maszynopis.

⁹⁶ J.C. Juncker (2015): *State of the Union 2015: Time for Honesty, Unity and Solidarity*, Strasbourg, 9.09.2015, <http://europa.eu/rapid/press-releaseSPEECH-15-5614pl.htm> (dostęp: 27.11.2019).

Podsumowanie

Na rynku wewnętrznym między zachodnią a wschodnią częścią UE ukształtował się specyficzny reżim geoeconomiczny. Opierał się na asymetrii politycznej między obu grupami krajów, która przełożyła się na gospodarkę. Model ekonomiczny w ramach rynku wewnętrznego wydaje się przy tym stosunkowo trwały. Jego zmiana może nastąpić przede wszystkim w wyniku osłabienia asymetrii władzy w Unii, a więc zrównoważenia wpływów Francji i Niemiec na korzyść państw Europy Środkowej. Jest to trudne wyzwanie, biorąc pod uwagę fakt, że po wyjściu Zjednoczonego Królestwa z UE władza polityczna Paryża i Berlina nad procesami integracyjnymi jeszcze została zwiększona. Dodatkowo, pomimo rozlicznych prób, współpraca państw środkowoeuropejskich w polityce unijnej jest stosunkowo luźna, a tym samym nie tworzą one wspólnego bloku, który w sposób trwały mógłby zrównoważyć relacje między obu stronami UE. Niemniej pogłębienie współpracy w ramach Grupy Wyszehradzkiej bądź Inicjatywy Trójmorza stwarza pewne możliwości zrównoważenia asymetrii wewnątrz UE.

Po 2015 r. pojawiły się rozbieżności między krajami Europy Zachodniej (i instytucjami UE) a niektórymi państwami Europy Środkowej. W dużym stopniu wiązały się one związane z rosnącą autonomizacją krajów środkowoeuropejskich, co było reakcją na wspomnianą wcześniej asymetrię polityczną występującą w UE. W tych zmaganiach uwidoczniły się przynajmniej dwie koncepcje geopolityczne, obie dotyczące pogłębienia współpracy z mocarstwami spoza UE. W przypadku Polski zwiększona została współpraca sojusznicza z USA, zarówno w wymiarze politycznym (przykład organizacji konferencji bliskowschodniej w Warszawie w 2019 r.), jak i wojskowym (zwiększanie obecności wojsk amerykańskich w Polsce). Rosnące rozbieżności między Waszyngtonem a Paryżem i Berlinem — polscy politycy starali się wykorzystać do zwiększenia autonomii własnego państwa wobec centrów decyzyjnych w Europie Zachodniej. W przypadku Węgier pogłębiała się natomiast współpraca polityczna i gospodarcza z Rosją i Chinami, co miało dywersyfikować geoeconomiczne wektory Budapesztu, a tym samym zmniejszać zależność od Europy Zachodniej.

Współpraca w ramach Europy Środkowej nabiera stopniowo wymiaru geoeconomicznego, co oznacza, że w coraz większym stopniu jej odniesieniem są nie tylko kwestie polityczne, ale również współdziałania gospodarcze. Niezbędne jest jednak pogłębienie tej współpracy, jak również oparcie jej na spójnej strategii geoeconomicznej. Powinna ona uwzględniać z jednej strony możliwość dywersyfikacji zewnętrznych wobec regionu źródeł inwestycji, a z drugiej zapewniać systematyczne pogłębianie wymiany gospodarczej w regionie. Ponadto celowe jest zwiększanie potencjału endogenicznego poszczególnych

gospodarek, w tym zwłaszcza w zakresie rozwoju badań rozwojowych, innowacji oraz inwestycji w kapitał ludzki. Jak się wydaje, niewykorzystaną szansą rozwojową regionu jest wymiana gospodarcza ze wschodnimi sąsiadami, zwłaszcza Białorusią i Ukrainą. Rynki wschodnie stwarzają potencjalnie duże możliwości ekspansji dla środkowoeuropejskich przedsiębiorców.

Państwa Europy Zachodniej z niepokojem podeszły do prób emancypacyjnych w Europie Środkowej. Ponadto z inicjatywy Francji wywierały presję na osłabienie konkurencyjności dotychczasowego modelu gospodarczego funkcjonującego we wschodniej części UE. Stanowi to szansę dla krajów tego regionu, aby zmobilizować działania w kierunku odejścia od modelu opierającego się na niskich kosztach produkcji w stronę zbudowania konkurencyjności bazującej na wysokim kapitale ludzkim i zaawansowaniu technologicznym produkcji. Przykładem tego kierunku działań może być rosnąca specjalizacja Polski w usługach informatycznych. Taka strategiczna zmiana mogłaby zwiększyć zasoby endogeniczne tego regionu, a tym samym ograniczyć zależność od zewnętrznych korporacji, technologii i kapitału.

ANEKSY

Leszek Jerzy Jasiński

ANEKS 1

Założenia metodologiczne

1. Udział PKB wybranych grup państw w PKB całego kontynentu. Wyraża się go w procentach. Jest to miernik siły ekonomicznej grupy krajów.
Dla danego układu państw $A_1, \dots, A_n$ poszukiwany udział grupy krajów B w zsumowanym PKB wyraża się wzorem:

$$U(B) = \frac{\sum_{i \in B} V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}.$$

Naturalnie grupa B jest częścią układu państw $A_1, \dots, A_n$, czyli:

$$B \subset \{A_1, \dots, A_n\}.$$

2. Współczynnik grawitacji ekonomicznej. Jest to miernik zwartości ekonomicznej grupy państw.
Współczynnik grawitacji ekonomicznej (WGE) n państw (lub regionów) $A_1, \dots, A_n$ wyraża siłę, z jaką przyciągają się one wzajemnie w sensie gospodarczym. Jest zbudowany na podstawie m kryteriów powiększających siłę grawitacji i m kryteriów ją pomniejszających:

$$R(A_1, \dots, A_n) = \frac{\sum_{j=1}^n p_j V_j}{\sum_{j=1}^n q_j W_j},$$

gdzie $V_1, \dots, V_m$ i $W_1, \dots, W_m$ są wskaźnikami cząstkowymi zwiększającymi lub zmniejszającymi grawitację, natomiast $p_1, \dots, p_m$ i $q_1, \dots, q_m$ wagami. Najlepiej jest zastosować tyle samo kryteriów zwiększających i zmniejszających, chociaż nie jest to absolutnie konieczne. Z kolei wagi spełniają następujące zależności:

$$0 \leq p_j, q_j \leq 1, \sum_{j=1}^m p_j = \sum_{j=1}^m q_j = 1.$$

Poszczególne wagi p_j i q_j będą sobie równe i wyniosą $\frac{1}{m}$, gdy każdy rozpatrywany wskaźnik cząstkowy uznamy za równie ważny. W takim przypadku w definicji WGE wagi można praktycznie pominąć.

Jeżeli jednak w mierniku syntetycznym $R(A_1, \dots, A_n)$ występują niejednakowe mierniki cząstkowe V_j i W_j , a więc takie, których nie da się pominąć, jak wtedy je wyznaczyć?

Niech $v_{j1}, \dots, v_{jn}$ opisują poziom każdego obszaru z punktu widzenia kryterium j ($j = 1, \dots, m$). Powstaje macierz $[v_{ji}]$ o wymiarach $m \times n$ wartości poszczególnych cech dla kolejnych obszarów. Wskaźnik cząstkowy V_j zwiększający siłę grawitacji ma postać:

$$V_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{v_{ji}}{M_j},$$

$$M_j = \max \{v_{j1}, \dots, v_{jn}\}.$$

M_j wyraża wielkość maksymalną z punktu widzenia kryterium j . Analogicznie są definiowane wskaźniki cząstkowe W_j osłabiające grawitację.

Zastosowanie WGE we wcześniejszej partii tekstu wymagało wyboru konkretnych kryteriów szczegółowych. Opisujemy je niżej zaznaczając, że są to tylko rozwiązania dobrane dla potrzeb tej konkretnej analizy. W przypadku innych badań należy znaleźć inne kryteria.

W opisanym w tym tekście badaniu zostały wykorzystane najpierw trzy kryteria zwiększające poziom WGE, potem trzy kryteria zmniejszające:

- V_1 – PKB krajów wybranych do analizy,
- V_2 – PKB *per capita*,
- V_3 – relacja importu do PKB, przy czym wzięto pod uwagę import ze wszystkich kierunków geograficznych,
- W_1 – odległość między wybranymi krajami,
- W_2 – wskaźnik przeciętnej ochrony celnej z uwzględnieniem członkostwa w bloku integracyjnym,
- W_3 – ocena struktur sektorowych wykorzystująca indeks złożoności ekonomicznej, na podstawie materiału publikowanego przez *The Observatory of Economic Complexity*.

Dla wygody czytelnika przedstawiamy także znane z fizyki prawo powszechnego ciążenia. Istnieje pewna analogia między nim a WGE. Wartość siły przyciągania się dwóch ciał jest równa

$$F = G \frac{m_1 m_2}{r^2},$$

gdzie m_1, m_2 oznaczają masy tych ciał, r oznacza odległość między nimi, a G jest stałą grawitacji.

3. Odchylenie standardowe. Jest to podstawowa statystyczna miara zmienności, a więc sposób ustalenia zwartości ekonomicznej grupy państw.

Do pomiaru zmienności cechy można wykorzystać jeszcze dwie inne charakterystyki. Odchylenie standardowe σ wyraża się wzorem:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{(X_i - \bar{X})^2}{n}},$$

gdzie $X_1, \dots, X_n$ są wartościami badanej cechy, a $\bar{X}$ jest jej wartością średnią. Kwadratem odchylenia standardowego jest wariancja.

Współczynnik zmienności jest ilorazem odchylenia standardowego od wartości średniej

$$Z = \frac{\sigma}{\bar{X}}.$$

Inaczej niż odchylenie standardowe współczynnik zmienności jest miarą względną i odnosi zróżnicowanie cechy do przeciętnej wielkości cechy poddanej badaniu statystycznemu.

Leszek Jerzy Jasiński

ANEKS 2

Ważne postacie życia gospodarczego Polski międzywojennej

Odzyskanie przez Polskę niepodległości w 1918 r. wiązało się nie tylko z kwestią regulacji jej terytorialnego stanu posiadania, ale wymagało również od twórców Odrodzonej wzmoczonego wysiłku koncepcyjnego, jeśli chodzi o twórczą myśl ekonomiczną oraz rzeczową refleksję nad możliwością implementacji określonego katalogu zagadnień ze sfery spekulatywnej w warunkach polityczno-społecznych II Rzeczypospolitej.

Zarówno spuścizna okresu porozbiorowego w postaci zróżnicowania ekonomicznego ziem polskich poszczególnych zaborów, ściśle związanych z systemami gospodarczymi Rosji, Niemiec oraz Austrii, jak i różne doświadczenia polskich elit politycznych powodowały trudności przy podejmowaniu działań zmierzających do ujednolicenia sytuacji gospodarczej Niepodległej oraz przy tworzeniu długofalowej polityki gospodarczej odpowiadającej potrzebom mocarstwowych ambicji rodzimych władz, dla których kluczowy był sektor inwestycji państwowych. Kolejne rządy II Rzeczypospolitej musiały zająć się palącymi problemami ekonomicznymi, takimi jak opanowanie galopującej inflacji i przeprowadzenie reformy walutowej, zagospodarowanie obszarów szczególnie korzystnych pod względem gospodarczym (np. Górny Śląsk i wybrzeże Bałtyku), a przede wszystkim stworzenie w społeczeństwie poczucia bezpieczeństwa ekonomicznego dzięki postępującemu rozwojowi gospodarczemu kraju.

Dysproporcje w rozwoju poszczególnych obszarów gospodarczych odrodzonej Rzeczypospolitej powodowały, że funkcjonujący na tym terenie kapitalizm nazwano wyspowym. Z jednej strony występowały ośrodki o wysokim stopniu uprzemysłowienia, np. okręg warszawski czy też łódzki, zaś na drugim biegunie znalazły się ziemie, gdzie przemysł w zasadzie nie występował – np. Kresy Wschodnie, co podkreśla historyk Wojciech Roszkowski w swojej *Historii Polski 1914–2005*.

Podobne zróżnicowanie występowało w rolnictwie. Stworzenie warunków do powstania sprawnie funkcjonującego rynku wewnętrznego – ogólnopolskiego stanowiło poważne wyzwanie dla myśli ekonomicznej II Rzeczypospolitej. Jak podkreśla wspomniany historyk w wymienionej publikacji, sytuacja gospodarcza ziem polskich w chwili odzyskania wolności przez Rzeczpospolitą była bardzo trudna: *Historyczne zacołanie, zniszczenia wojenne i zerwanie dotychczasowych więzów gospodarczych z państwami zaborczymi spowodowały, że poziom startu polskiej gospodarki w 1918 r. był niezwykle niski. Ocenia się, że poziom produkcji przemysłowej z 1919 r. wyniósł w Polsce około 30% stanu z 1913 r. w tych samych granicach*¹. Problem z systemowym ściąganiem podatków powodował wyraźną dysproporcję między wpływami do budżetu a wydatkami. Tę niekorzystną sytuację potęgowały koszty prowadzenia działań zbrojnych w okresie walki o granice, szczególnie zaś te związane z wojną z bolszewicką Rosją. Rodzący się w tych okolicznościach kryzys gospodarczy pogłębiał ciągle i niekontrolowany dodruk banknotów przez Polską Krajową Kasę Pożyczkową, której jednym z dyrektorów był Jan Kanty Steczkowski, premier rządu Królestwa Polskiego w 1918 r. utworzonego w okresie I wojny światowej przez Niemców i Austriaków po zajęciu ziem centralnej Polski. Piastując w latach 1917–1918 urząd ministra skarbu, ukształtował on strukturę organizacyjną ministerstwa skarbu obowiązującą także po odzyskaniu niepodległości. Jako premier tworzył podstawy aparatu skarbowego. Steczkowski jest znakomitym przykładem potencjału intelektualnego polskich ekonomistów, którzy – mimo realnie stojących przed II RP problemów gospodarczych – poprzez swoją obecność w życiu politycznym Niepodległej mogli stworzyć rzeczywiste remedium na bolączki gospodarcze odrodzonej Polski.

Zaplecze eksperckie, z którym w niepodległość wkraczała II RP, nie uchroniło finansów państwa przed kolejnymi wydatkami. Te sprawiły, że deficyt budżetowy w 1922 r. wyniósł 94% dochodów. Wprawdzie na ten czas przypadała jeszcze koniunktura inflacyjna, to skończyła się ona w pierwszym kwartale 1923 r. wraz z nadejściem hiperinflacji. Sytuacja ta wymagała natychmiastowej interwencji rządu, zwłaszcza że kryzys gospodarczy pogłębiał niezadowolenie społeczne, którego pokłosiem stały się zamachy bombowe w Warszawie i Krakowie. Stwarzał on też optymalne warunki do szerzenia się propagandy komunistycznej o słabości kapitalizmu.

Powyższe antecedencje sprawiły, że prezydent Stanisław Wojciechowski powołał 19 grudnia 1923 r. pozaparlamentarny gabinet, na którego czele stanął wybitny ekonomista Władysław Grabski. Rząd ten, wolny od wpływów partyjnych, opierał się na rotacji ekspertów, którzy w zależności od zmieniającej się

¹ W. Roszkowski (2006): *Historia Polski 1914–2005*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 33.

sytuacji gospodarczej mieli skupiać cały swój wysiłek intelektualny na uzdrowieniu finansów państwa. Warto w tym miejscu pochylić się nad postacią premiera rządu, który już w okresie od grudnia 1919 r. do listopada 1920 r. pełnił funkcję ministra skarbu. Następnie zaś – po upadku rządu Leopolda Skulskiego – sam stanął na czele rządu. Władysław Grabski zaczynał działalność publiczną od inicjatyw w sektorze rolnym, głównie w rejonie Łowicza. Przed I wojną światową związał się politycznie z endecją, był posłem do Dumy w Petersburgu. Objął funkcję ministra rolnictwa i dóbr koronnych w rządzie Królestwa Polskiego utworzonego przez Niemców i Austriaków podczas I wojny światowej. Powołanie Grabskiego na premiera gabinetu pozaparlamentarnego było – przy ówczesnym stanie polskich finansów – wyrazem zaufania i uznaniadła jego dokonań w sferze rodzimej myśli ekonomicznej. Podstawę prawną działań rządu zmierzających do wprowadzenia nowego pieniądza i ustabilizowania sytuacji makroekonomicznej stanowiła ustawa o naprawie Skarbu Państwa i reformie walutowej uchwalona 11 stycznia 1924 r. Dała ona premierowi Grabskiemu specjalne pełnomocnictwa. Rozpoczął on reformę pieniężną od zrównoważenia budżetu państwa. Zamierzał też odejść od zasady ośmiogodzinnego dnia pracy bez odpłacania dodatkowego wysiłku pracownika. Ostatecznie dokonał tej zmiany tylko na Śląsku, gdzie czas pracy górników powiększył się do 10 godzin. Równowagę budżetową udało mu się osiągnąć już w drugim kwartale 1924 r., co światowe koła ekonomiczne potraktowały jako sensację. Stworzyło to podstawy do rozpoczęcia właściwej reformy pieniężnej.

Zadanie emisji nowej waluty oraz, mówiąc współczesnym językiem ekonomicznym, prowadzenia polityki pieniężnej, wtedy jeszcze mało zaawansowanej, zostało powierzone Bankowi Polskiemu. Stanowisko pierwszego jego prezesa objął Stanisław Karpiński, który był bliskim współpracownikiem Grabskiego w okresie wprowadzania do obiegu polskiego złotego. W 1925 r. ujawniła się rozbieżność stanowisk między nim a Grabskim co do kierunku polityki gospodarczej.

Proces zamiany starego pieniądza na nowy trwał cztery miesiące, złoty polski stanowił równowartość 1,8 mln dotychczasowych marek. Z punktu widzenia kursu wymiennego został on zrównany z frankiem szwajcarskim, za jednego dolara płacono 5,18 zł, podczas gdy wcześniej aż 9,3 mln marek. Emisja nowego polskiego pieniądza następowała w ramach systemu dewizowo-złotego (ang. *gold-exchange standard*) zapewniającego jego pokrycie w złocie i walutach wymiennalnych na złoto, w przypadku Polski na poziomie nie mniejszym niż 30%. Złoty polski był wymienny na inne waluty, co miało budować zaufanie do polskiej gospodarki i ułatwiać rozliczenia międzynarodowe – w ten sposób ustanowiono w Polsce rozwiązania systemowe powszechnie przyjęte wtedy na świecie. Kurs złotego okazał się na międzynarodowych rynkach finansowych, generalnie rzecz biorąc, stabilny.

Zrównoważenie budżetu i wprowadzenie złotego spowodowało zahamowanie inflacji. Paradoxem reformy pieniężnej Władysława Grabskiego było utrzymanie się bezrobocia na dotychczasowym poziomie, co więcej, bezpośrednio po wprowadzeniu złotego nastąpiło jego niewielkie zmniejszenie się. Wolno było oczekiwać rozwoju sytuacji w odwrotnym kierunku. Wśród poszukujących zatrudnienia znajdowało się wielu robotników rolnych, w tym czasie sytuacja na rynku pracy w miastach przedstawiała się dość korzystnie. Krótkookresowe efekty reformy okazały się pozytywne również z punktu widzenia dynamiki produkcji i inwestycji. Konsekwencją wprowadzenia złotego była zmiana reguł funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych, które od tej pory zaczęły działać na zasadach komercyjnych, a państwo występowało w stosunku do nich w roli właściciela, kontrolera cen ich towarów i ewentualnego dostawcy kredytów na cele inwestycyjne. Zaslugą Grabskiego było to, że firmy państwowe działały efektywnie przez całe dwudziestolecie międzywojenne. Sukcesowi na polu stabilizacji makroekonomicznej, odebranemu przez liczne kręgi społeczeństwa zdecydowanie pozytywnie, nie towarzyszyły korzystne zjawiska w handlu zagranicznym, zwłaszcza że Polska weszła wówczas w okres wojny celnej ze swoim głównym importem – Niemcami.

Korzyści reformy skarbowej i walutowej Grabskiego przyczyniły się jednak do petryfikacji kryzysu nadprodukcji w przemyśle. Nastąpił wzrost kosztów produkcji, który pociągnął za sobą konsekwencje w sferze zatrudnienia pracowników. Złudzenie pewnej stabilizacji dawały wpływy z pierwszych pożyczek zagranicznych. Stały wzrost deficytu budżetowego sprawił, że premier Grabski nie otrzymał zgody na kontynuację prowadzonej polityki. 13 listopada 1925 r. jego rząd ustąpił. Już 20 listopada sformowano nowy gabinet, na czele którego stanął Aleksander Skrzyński. Nowy premier skupiał pod sobą wszystkie grupowania polityczne – od endecji po socjalistów. Kluczowym problemem stało się uporządkowanie finansów podlegających kolejnej inflacji, tym razem bilonowej. W grudniu na stanowisko ministra skarbu powołano Jerzego Zdziechowskiego związanego z Narodową Demokracją. Symultanicznie wprowadzane reformy – zorientowane przede wszystkim na ograniczanie wydatków państwowych – oraz ogólna poprawa koniunktury stworzyły warunki do pojawienia się inflacyjnej premii eksportowej, której pokłosiem stał się dodatni bilans handlowy. Główną myślą, która przyświecała Zdziechowskiemu na drodze do uzdrowienia rodzimych finansów, było dążenie do uniezależnienia się od wpływów zewnętrznych, w tym przede wszystkim stworzenie optymalnych warunków, aby nie doszło do ustanowienia nadzoru mocarstw zachodnich nad finansami polskimi. Autor *Mitu złotej waluty* i jednocześnie twórca terminu *parytet gospodarczy pieniądza* obniżył kurs złotego, z czym wiązała się jego dewaluacja. Wdrażane przez Zdziechowskiego rozwiązania okazały

się korzystne dla budżetu państwa. W przededniu zamachu majowego sytuacja rodzimych finansów była stabilna.

5 maja 1926 r. upadł koalicyjny rząd Skrzyńskiego, koalicyjny jedynie w chwili swojego powstania. Duże rozbieżności ideowe między składającymi się nań ugrupowaniami politycznymi powodowały ciągle tarcia przy realizowaniu zadań. Do upadku rządu doprowadziło odejście z niego socjalistów, nie mogli oni zgodzić się na plan oszczędnościowy Zdziechowskiego, którego założenia godziły w ich klientelę wyborczą. W takich okolicznościach doszło do zbliżenia się Chrześcijańskiego Związku Jedności Narodowej oraz Polskiego Stronnictwa Ludowego „Piast”. 10 maja 1926 r. powstał nowy rząd, na czele którego stanął Wincenty Witos, zaś ministrem skarbu pozostał Jerzy Zdziechowski. Tekę ministra wyznań religijnych i oświecenia publicznego otrzymał wybitny ekonomista związany z endecją Stanisław Grabski, jako naukowiec i publicysta akcentujący potrzebę interwencjonizmu państwowego i protekcjonizmu. Rzeczeni kontrahenci polityczni kolejny raz zawiązali ze sobą współpracę, aby przejąć rządy w II Rzeczypospolitej. Szanse na utrwalenie władzy były jednak znikome. Polityczna atmosfera w Polsce w tym czasie była przesiąknięta groźbą zbliżającego się zamachu stanu. Na salonach politycznych II RP zadawano sobie jedynie pytanie, która z frakcji tego dokona. Przeciw legalnie sformowanemu gabinetowi Witosa wystąpili marszałek Józef Piłsudski oraz skupione wokół niego środowisko peowiacko-legionowe. 12 maja doszedł do skutku zamach stanu marszałka Józefa Piłsudskiego. W wyniku walk między stroną rządową a stronnikami marszałka doszło m.in. do obalenia rządu Witosa i powołania 15 maja gabinetu Kazimierza Bartla – pierwszego premiera sanacyjnego. 1 czerwca na funkcję prezydenta Rzeczypospolitej Zgromadzenie Narodowe wybrało Ignacego Mościckiego. Był on znanym naukowcem, który zdobył powszechne uznanie jako autor technologii przemysłowej otrzymywania kwasu azotowego z powietrza. Nieoceniony jest wkład Mościckiego w rozbudowę polskiego przemysłu chemicznego, zwłaszcza ze sztandarową inicjatywą budowy zakładów azotowych pod Tarnowem. Mościcki w obozie sanacyjnym zdobył pozycję znawcy spraw ekonomicznych, stał się rzecznikiem rozwoju gospodarczego. Rdzeniem jego działalności jako prezydenta było tworzenie swoistego mecenatu dla aktywności ludzi dobrze przygotowanych do pełnienia funkcji publicznych w dziedzinie ekonomicznej. Z jego protekcji skorzystał przede wszystkim Eugeniusz Kwiatkowski, najgłośniejszy obok Władysława Grabskiego polityk gospodarczy II Rzeczypospolitej.

Kwiatkowski umiejętnie korzystał z poparcia udzielanego mu przez Mościckiego, którego poznał, pracując w zakładach azotowych pod Tarnowem kierowanych od 1922 r. przez przyszłego prezydenta. Kwiatkowski, z zawodu chemik, wykładał na Politechnice Warszawskiej. W latach 1926–1930 zajmował

z rekomendacji Mościckiego stanowisko ministra przemysłu i handlu. W latach 1931–1935 był dyrektorem zakładów azotowych, zaś po śmierci Piłsudskiego pełnił funkcję wicepremiera i ministra skarbu, kluczową dla biegu spraw ekonomicznych. Z jego nazwiskiem wiążą się przede wszystkim dwie najważniejsze inicjatywy gospodarcze: budowa portu w Gdyni i utworzenie Centralnego Okręgu Przemysłowego. Dzięki swojej działalności przyczynił się do rozwoju miast: Gdyni i Stalowej Woli.

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 – stawały się ważnym źródłem dopływu do gospodarki środków inwestycyjnych i nakręcania koniunktury. Dzięki kontroli niemałej części systemu bankowego Kwiatkowski ukierunkowywał wykorzystanie dostępnych w bankach kredytów na preferowane inwestycje.

Polityka interwencjonizmu przyniosła wiele pozytywnych następstw dla gospodarki i społeczeństwa. Jej pogłębioną ocenę utrudnia to, że trwała relatywnie krótko i została podjęta w okresie odbudowy po wielkim kryzysie z lat 1929–1933, kiedy każda gospodarka wykazywała zdolność szybszego rozwoju, wykorzystując możliwości wytwórcze poprzednio w części zablokowane. Powstaje pytanie, czy w dłuższym czasie taka ekspansja zostałaby utrzymana, czy przeszkodziłaby jej znaczna koncentracja kapitału w ręku państwa i częściowe poddanie rynku jego kontroli. Można sobie wyobrazić elastyczną zmianę roli rządu w życiu gospodarczym w dalszej przyszłości, polegającą na ograniczeniu roli władz publicznych. Ten wariant wydaje się realny, gdyż polityka gospodarcza ostatnich lat II Rzeczypospolitej miała w sobie wiele pragmatyzmu.

Zwrot w stronę interwencjonizmu państwowego oznaczał zmniejszenie znaczenia wymiany ekonomicznej z zagranicą. Samowystarczalność gospodarcza kraju zmuszonego do importu wielu surowców i urządzeń produkcyjnych nie mogła jednak pójść daleko. W latach poprzedzających wybuch II wojny światowej tendencje autarkiczne były silne w wielu państwach. Wynikały one w niemałym stopniu 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.

Tuż przed wybuchem wojny spetryfikowały się wśród elit gospodarczych II Rzeczypospolitej dwa odmienne ramowe programy gospodarcze. Pierwszy z nich dotyczył radykalnego nakręcania koniunktury metodami inflacyjnymi i gwałtownego zwiększenia wpływu rządu na gospodarkę. Drugi zaś bazował na utrzymaniu wcześniejszego kierunku deflacyjnego. Orędownikiem drugiej koncepcji byli płk Adam Koc i Ignacy Matuszewski. Ten pierwszy już w 1930 r. był

niedługo wiceministrem skarbu odpowiedzialnym za dług publiczny, organizację giełd i kontakt z Bankiem Polskim. W 1936 r. został na trzy miesiące prezesem Banku Polskiego. W obliczu załamania się stanu rezerw walutowych opowiedział się za dewaluacją złotego. Opór ze strony Mościckiego i Kwiatkowskiego sprawił, że zrezygnował ze stanowiska prezesa. Dwa lata później został wiceprezesem Banku Handlowego. Koc okazał się ekonomicznym pragmatykiem, demonstrując poglądy liberalne i etatystyczne. Był zwolennikiem rozwiązań gospodarczych stabilnych, wolnych od bieżących dostosowań do zmieniającej się sytuacji. Negocjował francuskie i brytyjskie pożyczki na rozbudowę sieci kolejowej. Nie miał jednak poparcia, jakim cieszył się Kwiatkowski. O wysokiej pozycji tego ostatniego świadczy także fakt, że przekonał do swoich racji prezydenta, mimo że w opozycji do swoich poglądów miał także czołowego działacza koncentrującego się w obozie sanacyjnym na sprawach gospodarczych – Ignacego Matuszewskiego.

Działania podejmowane przez Kwiatkowskiego można interpretować jako rodzaj kompromisu między obu skrajnościami. Pozostaje faktem, że 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.

Kwiatkowski potrafił przekonać do swoich koncepcji wiele znamienitych postaci pośród polskich naukowców. Swoją sztandarowy projekt – Centralny Okręg Przemysłowy – realizował ze wsparciem m.in. autorów tego planu, braci Pawła i Władysława Kosieradzkich. Korzystano także z osiągnięć Sekretariatu Komitetu Obrony Rzeczypospolitej, na czele którego stał Tadeusz Malinowski, a który znacząco wpływał na planowanie i realizację działań ekonomicznych państwa, także na rozmieszczenie przemysłu i budowę jego zaplecza surowcowego. Możliwości te znalazły wykorzystanie właśnie przy tworzeniu Centralnego Okręgu Przemysłowego.

W okresie zmieniających się rządów sanacyjnych, tj. latach 1926–1939, związani z nimi byli liczni działacze gospodarczy o zróżnicowanym zaangażowaniu w działalność ideową obozu pomajowego. Stefan Starzyński – późniejszy prezydent Warszawy – w okresie dwudziestolecia międzywojennego szeroko włączył się w inicjatywy gospodarcze państwa. W 1926 r. opracował *Program rządu pracy w Polsce*. Postulował społeczną kontrolę administracji, rozwój samorządu terytorialnego, aktywną politykę fiskalną, reformę rolną i rozbudowę monopolii państwowych.

W rządzie Mariana Zyndrama-Kościałkowskiego ministrem przemysłu i handlu został generał Wojska Polskiego w pionie administracji armii – Roman Górecki, który ponadto w ostatnich latach niezależnej terytorialnie II RP pełnił funkcję prezesa Banku Gospodarczego Krajowego. Z kolei w latach 1930–1936 urząd wiceministra skarbu piastował Tadeusz Lechnicki. Należy uznać jego zasługi

przede wszystkim dla organizacji kółek rolniczych. Do branży rolniczej swój wkład wniósł także Seweryn Ludkiewicz pełniący funkcję ministra rolnictwa w 1932 r., a w latach 1927–1938, z krótką przerwą, pracujący na stanowisku prezesa Państwowego Banku Rolnego. Instytucja ta udzielała kredytów drobnym i średnim rolnikom oraz zapewniała wdrażanie kolejnych posunięć w ramach reformy rolnej.

Obóz pomajowy czerpał także z dorobku intelektualnego teoretyków gospodarczych, którzy weszli w struktury rządowe po zamachu stanu Piłsudskiego, takich jak choćby Adam Krzyżanowski. Był on czołowym ekonomistą w ośrodku krakowskim, wykładowcą Uniwersytetu Jagiellońskiego. Z jego wiedzy i doświadczenia korzystała sanacja w trakcie negocjacji w sprawie amerykańskiej pożyczki stabilizującej kurs złotego, do których doszło w 1927 r. w Nowym Jorku.

Sferą spekulatywną nauk ekonomicznych zajmowali się nie tylko znawcy przedmiotu związani z obozem pomajowym czy też z nim sympatyzujący. W opozycji do rządów sanacji pozostał Adam Heydel, wykładowca ekonomii na Uniwersytecie Jagiellońskim i zdecydowany zwolennik liberalizmu gospodarczego, czy też Edward Taylor, główny przedstawiciel liberalnej poznańskiej szkoły ekonomicznej, a tym samym przeciwnik silnej obecności państwa w gospodarce. Propagatorem liberalizmu w gospodarce był także Ferdynand Zweig, wykładowca ekonomii na Uniwersytecie Jagiellońskim, wpływowy współtwórca krakowskiej szkoły ekonomicznej. Jako teoretyk mówił o potrzebie *interwencjonizmu liberalnego*.

Obraz życia gospodarczego II Rzeczypospolitej nie byłby kompletny bez uwzględnienia zaplecza intelektualnego, które tworzyły wybitne postacie z grona przedsiębiorców, menadżerów, przemysłowców, fabrykantów, ziemian czy też bankierów.

Z tego szerokiego katalogu postaci na uwagę zasługuje choćby Ignacy Bereska, który w okresie międzywojennym kierował elektrowniami w Zagłębiu Dąbrowskim. Walnie przyczynił się do rozbudowy sieci energetycznej na tym obszarze. Jako osoba aktywna społecznie był współzałożycielem studia radiowego w Sosnowcu. Władysław Długosz z kolei zasłynął tym, że jeszcze przed I wojną światową odkrył w rejonie Borysławia i Drohobycza pokłady ropy naftowej.

Były żołnierz Legionów Polskich Henryk Gruber, który od 1928 do 1939 r. zajmował stanowisko prezesa Pocztovej Kasy Oszczędności, uczynił z niej największą instytucję finansową w Polsce. W 1929 r. został dodatkowo prezesem nowo powstałego banku Polska Kasa Opieki. Był autorem ustawy z 1919 r. o przymusowym ubezpieczeniu od ognia.

Nie sposób w tym miejscu pominąć takich postaci, jak Andrzej Wierzbicki czy też Jan Wedel. Ten pierwszy był wpływowym działaczem gospodarczym w II Rzeczypospolitej, prezesem Centralnego Związku Polskiego Przemysłu, Górnictwa, Handlu i Finansów „Lewiatan”. Jako lider związku przedsiębiorców

stał się obiektem zażartej krytyki socjalistów, komunistów i radykalnych nacjonalistów, którzy widzieli w nim symbol kapitalizmu i pospolitego krwiopicę. Jego aktywność przyczyniła się do tworzenia jasnych i stabilnych ram funkcjonowania przedsiębiorstw. Wedel z kolei kierował największą w Polsce firmą produkującą słodycze i był jednym z najbogatszych ludzi w kraju.

Swoje miejsce w gospodarczej historii Polski zajął także Alfred Falter, który piastował urząd prezesa Związku Kopalń Górnolślaskich Robur, głównego w skali kraju hurtownika w obrocie węglem. W rozmowach międzynarodowych występował jako ekspert od spraw gospodarczych Śląska. Był też prezesem Polsko-Skandynawskiego Towarzystwa Transportowego Polskarob, armatora dysponującego flotą statków do przewozu węgla. Nieocenione dla rozwoju gospodarczego II RP zasługi położyli także Stanisław Wilhelm Lilpop oraz Stanisław Sebastian Lubomirski. Ten pierwszy kontynuował po ojcu kierowanie przedsiębiorstwem „Lilpop, Rau i Loewenstein” produkującym lokomotywy, wagony i turbiny wodne. Był założycielem miasta Podkowa Leśna. Lubomirski natomiast w latach 1927–1931 był prezesem Rady Nadzorczej Banku Handlowego w Warszawie. Kierował Centralnym Związkiem Polskiego Przemysłu, Górnictwa, Handlu i Finansów oraz Centralnego Towarzystwa Przemysłu Polskiego.

Na niwie przemysłu polskiego ważne osiągnięcia stały się udziałem Jana Dionizego Piotrowskiego, pioniera polskiego przemysłu produkującego obrabiarki. Pracował on w fabrykach „Gerlach i Pulst” w Warszawie i w fabryce w Pruszkowie. Stawianego za wzór, jak należy traktować podwładnych.

Z przemysłem metalurgicznym był związany Stefan Przanowski. W latach 1920–1921 pełnił funkcję ministra przemysłu i handlu. Nazywano go papieżem polskiego liberalizmu. Przez wiele lat kierował warszawską firmą metalurgiczną Norblin, Bracia Buch i T. Werner.

Przedsiębiorca Ludwik Julian Spiess stał się z kolei ikoną branży farmaceutycznej. Jego zakłady mieściły się w Tarchominie na przedmieściu Warszawy.

Za pioniera przemysłu gazowniczego w Polsce uważa się natomiast Mariana Wieleżyńskiego, założyciela firmy naftowej „Gazolina” w Boryslawiu, w której jego współpracownicy zajęli pozycję współudziałowców. Istnieje przypuszczenie, że stanowisko papieża Piusa XI w sprawach społecznych, przedstawione w ważnej dla katolickiej etyki społecznej encyklice *Quadragesimo Anno* z 1931 r., skrytykowane było w niemałym stopniu pod wpływem osobistych doświadczeń przyszłego papieża w czasie, gdy był on nuncjuszem apostolskim w Warszawie. Miał wtedy poznać partnerskie stosunki panujące w firmie „Gazolina”.

Spśród fabrykantów w okresie II RP na uwagę zasługują postacie Roberta Geyera oraz Henryka Grohmana. Geyer był w Łodzi czołowym fabrykantem w branży włókienniczej, dobrze znanym z angażowania się w liczne przedsięwzięcia społeczne. W tej samej branży na terenie Łodzi działał Grohman.

W 1921 r. firma rodziny Grohmanów połączyła się z przedsiębiorstwem Scheiblerów, tworząc największy w Łodzi podmiot gospodarczy. Ponadto Grohman był znany jako mecenas sztuki. W tym miejscu należy także wymienić innego czołowego fabrykanta z Łodzi – Maurycego Poznańskiego.

W branży elektrycznej szczególne zasługi miał Kazimierz Szpotański, założyciel pierwszego i największego w Polsce przedsiębiorstwa produkującego sprzęt elektryczny – Fabryki Aparatów Elektrycznych K. Szpotański i Spółka w Międzyzlesiu na obrzeżach Warszawy. Firma słynęła z doskonałej jakości produktów i zdrowych relacji pracowniczych. Po II wojnie światowej została upaństwowiona, a jej nazwa zmieniona na Zakłady Wytwórcze Aparatury Rozdzielczej. Robotnicy tej fabryki wyrażali wtedy otwarcie brak zrozumienia, dlaczego odrzucony system gospodarczy był taki zły.

Edward Natanson z kolei był założycielem i współwłaścicielem fabryki papieru w Jeziornie pod Warszawą. Publikował ponadto prace naukowe z zakresu fizyki i chemii. „Królem butów” nazywano natomiast Antoniego Weynerowskiego, którego fabryka „Keo” znajdowała się w Bydgoszczy.

Spośród właścicieli dóbr ziemskich można wymienić Karola Olbrachta Habsburga-Lotaryńskiego – właściciela dóbr żywieckich, Edwarda Krasieńskiego – łączącego działalność gospodarczą jako piąty ordynat opinogórski, właściciela około 15 tys. hektarów ziemi, z rozległą aktywnością społeczną; Adama Stadnickiego – właściciela ziemskiego z Nawojowej w okolicach Nowego Sącza, który w swoich lasach wprowadzał nowe gatunki drzew, unowocześnił posiadane przez siebie sanatorium w Szczawnicy; czy też Stanisława Karłowskiego – ziemianina w Wielkopolsce, w latach 1919–1920 pracującego jako doradca ministra skarbu, założyciela Banku Cukrownictwa, prezesa Banku Związku Spółek Zarobkowych oraz twórcy pierwszego w Polsce ekologicznego gospodarstwa rolnego w Szelejewie Drugim koło Gostynia.

W gronie tym nie może zabraknąć miejsca także dla Leopolda Juliana Kronenberga, syna Leopolda Stanisława Kronenberga, finansisty i działacza gospodarczego, po którym odziedziczył zgromadzony przez niego majątek. Leopold Julian Kronenberg do 1926 r. kierował Bankiem Handlowym, był właścicielem kolei, cukrowni i dóbr ziemskich. Według niektórych ocen był najbogatszym Polakiem ostatnich stu lat, chociaż kapitały wypracowane przez ojca bardziej zachowywał, niż powiększał.

Katalog postaci związanych ze sferą spekulatywną i praktyczną gospodarki II Rzeczypospolitej, które położyły podwaliny pod rozwój rodzimej państwowości, z pewnością nie został tu wyczerpany. Pokazuje jednak potencjał intelektualny przedstawicieli świata ekonomii II RP, potencjał, który z pewnością nie został wykorzystany ze względu na wybuch II wojny światowej, a w wielu przypadkach utracony bezpowrotnie w wyniku jej następstw.

Leszek Jerzy Jasiński

ANEKS 3

Ważne postacie życia gospodarczego PRL

Wraz z zakończeniem działań zbrojnych z lat 1939–1945 oraz w wyniku symultanicznie przebiegających doń spotkań tzw. Wielkiej Trójki obszar ziem II Rzeczypospolitej znalazł się w strefie oddziaływania politycznego i ideologicznego ZSRS. Utrwalaniu władzy komunistycznej w powojennej Polsce towarzyszyło wsparcie Moskwy, która stanowiła centrum decyzyjne dla tego typu aktywności. Jednocześnie komuniści, którzy wówczas rościli sobie pretensje do bycia jedynym stanowicielem władzy w Polsce, musieli podjąć się trudnego zadania, jakim było implementowanie założeń gospodarki komunistycznej w warunkach politycznych, społecznych i gospodarczych określonych przez konsekwencje II wojny światowej.

Straty materialne państwa polskiego w wyniku działań zbrojnych z lat 1939–1945 szacuje się na około 260 mld zł parytetu 1927 r. Zniszczenia dotknęły około 2/3 przemysłu z okresu II Rzeczypospolitej. Hekatomba II wojny światowej poważnie naruszyła strukturę przedwojennego rolnictwa, jeśli wziąć pod uwagę uprawiane grunty czy też inwentarz żywy. Straty dotknęły rodzimą infrastrukturę logistyczną. Szczególny rodzaj strat – ze względu na ich charakter – to niepowetowane straty biologiczne zasobów ilościowych oraz intelektualnych społeczeństwa polskiego II Rzeczypospolitej.

W takich warunkach przyszło komunistom w powojennej Polsce regulować kwestie związane z reformą rolną, odbudową i nacjonalizacją przemysłu oraz finansów państwa w okresie implementacji ustroju „demokracji ludowej” oraz eliminacji przeciwników politycznych. Do realizacji powyższych założeń trzeba było mieć kadry ideologicznych dogmatyków, którzy bez względu na występujące bariery mieli osiągnąć stawiane sobie cele. Taką grupę nie trudno było znaleźć.

Kluczową postacią polskiego życia gospodarczego w pierwszym dziesięcioleciu po wojnie był Hilary Minc. Jeszcze przed II wojną światową pracował

w Głównym Urzędzie Statystycznym, skąd został usunięty za działalność komunistyczną. Następnie dla potrzeb ministerstwa skarbu prowadził badania w zakresie bezrobocia ukrytego na wsi. Lata wojny spędził w Związku Radzieckim. Został oficerem politycznym w 1 Dywizji Piechoty im. Tadeusza Kościuszki. Jeszcze w czasie wojny wszedł do władz PPR. Kierował Biurem Ekonomicznym przy Polskim Komitecie Wyzwolenia Narodowego, zaś w grudniu 1944 r. został kierownikiem resortu przemysłu, a zaraz potem ministrem przemysłu w Rządzie Tymczasowym. Stał się wtedy we władzach komunistycznych postacią znaczącą w kwestiach gospodarczych. W pierwszych latach po wojnie w kierownictwie ekonomicznym państwa powstały dwa ośrodki władzy względnie dobrze ze sobą współpracujące. Pierwszy tworzył Hilary Minc, ówczesny minister przemysłu i handlu oraz członek najwyższych władz PPR, drugi Czesław Bobrowski, prezes Centralnego Urzędu Planowania i członek PPS. Minc zmierzał do pełnej centralizacji decyzji gospodarczych, przy czym starania te podejmował przez pewien okres w sposób mało forsowny, Bobrowski zmierzał do gospodarki planowej z zachowaniem jednak dużej autonomii przedsiębiorstw. Pierwsze rozwiązanie oznaczało naśladownictwo wzorów radzieckich wypracowanych w okresie stalinowskim. Przez pewien czas Minc respektował zasadę równoprawności trzech sektorów własnościowych w gospodarce: państwowego, spółdzielczego i prywatnego. Było to jednak stanowisko przejściowe, zajmowane do czasu zasadniczej zmiany kursu w polityce gospodarczej i w polityce wewnętrznej.

W lutym 1948 r. odbyła się konferencja, na której Minc poddał CUP miażdżącej krytyce. Dotychczasowa praktyka planowania została zanegowana z pozycji politycznych i ideologicznych. Konferencja miała też duże znaczenie ogólnopolityczne. Oznaczała zwrot ekonomiczny w kierunku adaptacji rozwiązań stalinowskich: pełnej kontroli życia gospodarczego, dyrektywnego planowania, forsownej industrializacji, priorytetu rozwojowego dla przemysłu ciężkiego kosztem produkcji na bezpośrednie potrzeby konsumenta, kolektywizacji rolnictwa oraz likwidacji resztek własności prywatnej.

Minc był głównym autorem planu sześcioletniego na lata 1950–1955 nazwanego oficjalnie planem budowy podstaw socjalizmu. Był wtedy członkiem najwyższych władz PZPR, I zastępcą prezesa Rady Ministrów oraz do 1954 r. przewodniczącym Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego – jego miejsce zajmie Eugeniusz Szyr. PKPG zyskała pozycję ośrodka dyspozycyjnego na wzór centrum dowodzenia w wojsku. Minc korzystał z pozycji osoby rozstrzygającej o polityce gospodarczej państwa. Chyba nikt w historii nie dysponował tak dużą władzą nad życiem gospodarczym. Obok Bolesława Bieruta i Jakuba Bermana miał on największy wpływ na bieg całości spraw politycznych w kraju.

Zmiany polityczne poprzedzające polski Październik 1956 r. prowadziły do osłabienia pozycji Minca. Nakładała się na nie niełatwa sytuacja gospodarcza

i niepełna realizacja zamierzeń zawartych w planie sześcioletnim. W 1956 r. Minc został pozbawiony ważnych funkcji publicznych. W 1959 r. przestał być członkiem KC PZPR. Wymuszono na nim odejście z PZPR.

Oprócz Minca warto w tym miejscu wymienić także: Hilarego Chelchowskiego – w latach 1951–1954, czyli w okresie intensywnych i forsownych działań kierownictwa państwa zmierzających do kolektywizacji rolnictwa, ministra państwowych gospodarstw rolnych oraz zwolennika utrzymania linii gospodarczej wypracowanej w pierwszym dziesięcioleciu po II wojnie światowej; Tadeusza Dietricha – prezesa Centralnego Urzędu Planowania w latach 1948–1949 czy też Juliana Tokarskiego – w okresie stalinowskim ministra przemysłu ciężkiego i przemysłu maszynowego.

Okres do 1956 r. to także czas aktywności naukowej Oskara Langego. Ten polski ekonomista był w latach 1926–1937 pracownikiem Uniwersytetu Jagiellońskiego, zajmował się statystyką. Politycznie związał się z Polską Partią Socjalistyczną. Od 1937 r. przebywał jako stypendysta w Wielkiej Brytanii i w Stanach Zjednoczonych. Poznał amerykańskie środowisko ekonomiczne i ówczesną amerykańską myśl ekonomiczną. W latach 1945–1947 był ambasadorem w Waszyngtonie, następnie delegatem przy Organizacji Narodów Zjednoczonych. Po powrocie do kraju został członkiem władz naczelnych PPS, a potem PZPR i Komitetu Centralnego.

W okresie stalinowskim jako naukowiec zajmował się głównie statystyką, dziedziną politycznie i ideologicznie neutralną. W okresie poprzedzającym polski Październik zbliżył się do reformatorskiej frakcji wewnątrz PZPR nazywanej puławianami. W latach następnych, pomimo swej reformistycznej postawy, nie został zaliczony przez władze PZPR do tzw. rewizjonistów.

W bogatym dorobku Langego dwa elementy mają znaczenie największe. Były to projekt włączenia mechanizmu rynkowego w funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej oraz zasadnicza modernizacja teoretycznej ekonomii marksistowskiej. Ograniczoną formą realizacji pierwszego projektu były reformy gospodarcze na Węgrzech po 1968 r. i w Polsce w 1982 r. po wprowadzeniu stanu wojennego. Jako teoretyk Lange wskazywał możliwości stosowania programowania matematycznego jako narzędzia podejmowania decyzji oraz ekonometrii jako instrumentu analizy i prognozowania. Do ekonomii włączył również prakseologię i cybernetykę. Po II wojnie światowej, w warunkach dominacji teorii marksistowskiej, był w Polsce pionierem stosowania matematyki do analiz ekonomicznych.

Ekonomia Oskara Langego w chwili jej opublikowania i długi czas później była w bloku wschodnim wydarzeniem ważnym. Na tle ówczesnej literatury zawierała nowe podejście do tematu. Inna była tu koncepcja ekonomii, inne właściwe jej metody badawcze. Natomiast w pracy Langego niedużo było

nowych treści dotyczących konkretnych zagadnień ekonomicznych, takich jak równowaga, wzrost, funkcjonowanie przedsiębiorstwa, instrumenty polityki gospodarczej, metody planowania, relacje międzynarodowe, sprawy finansowe, handel z zagranicą. Więcej było o tym, jak uprawiać ekonomię, skromny był natomiast obraz systemu ekonomicznego, nazywanego wtedy socjalistycznym, chociaż słowo komunistyczny byłoby w tym miejscu bardziej właściwe.

Śmierć Stalina w marcu 1953 r. oraz przełomowy dla światowego ruchu komunistycznego XX Zjazd Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego, do którego doszło w lutym 1956 r., stworzyły warunki w krajach „demokracji ludowej” do implementowania zmian, odejścia od dogmatycznego stalinizmu i do liberalizacji życia w warunkach zaistniałej odwilży, w tym również w sektorze gospodarczym. Na ten czas przypadły w Polsce wystąpienia robotnicze w Poznaniu, których główną konsekwencją były zmiany w kierownictwie partii. Na lidera zaczął wyrastać Władysław Gomułka, który ostatecznie objął w 1956 r. funkcję I sekretarza KC PZPR i stał się osobą najważniejszą w państwie. Wpływ na decyzje ekonomiczne Gomułki, w porównaniu do innych pierwszych sekretarzy PZPR, okazał się szczególnie duży. Interesował się wielu szczegółami przygotowywanych przez swoich współpracowników posunięć gospodarczych. W 1970 r. został odsunięty od władzy w wyniku krwawych protestów robotniczych na Wybrzeżu.

Z Gomułką związane jest określenie *polska droga do socjalizmu*. Na płaszczyźnie gospodarczej kryło się w tym sformułowaniu przekonanie o zbędności wdrażania w Polsce bardzo forsownego programu industrializacji oraz pełnej kolektywizacji rolnictwa, dwóch ważnych rozwiązań w Związku Radzieckim w okresie stalinowskim. Bez wątpienia w kierunku pominięcia tych dwóch zasad szły działania polityczne w okresie rządów Gomułki. Kiedy obejmował on władzę w 1956 r., istniało w społeczeństwie wyobrażenie, że jego program gospodarczy oznacza daleko posuniętą liberalizację polityki gospodarczej, wprowadzenie wielu mechanizmów rynkowych i odejście od dyrektywnego planowania. Nie było to jednak stanowisko Gomułki, który uważał centralizm w kierowaniu gospodarką za rozwiązanie właściwe i nie podjął kroków, by wprowadzić w życie reformy.

W lutym 1957 r. odbyła posiedzenie inauguracyjne Rada Ekonomiczna przy Radzie Ministrów, doradczy organ rządu mający zaproponować kształt reformy ekonomicznej. Odpowiedni dokument powstał już po trzech miesiącach. Były to *Tezy Rady Ekonomicznej w sprawie niektórych kierunków zmian modelu gospodarczego*. O kierunkach działania przedsiębiorstwa miały odtąd decydować rachunek ekonomiczny i rentowność, zamierzano pozbawić planowania cech obligatoryjności. Na decyzjach firm powinny ważyć instrumenty polityki gospodarczej państwa w postaci stóp procentowych, podatków i cel.

Ówczesny premier Józef Cyrankiewicz, formalny odbiorca *Tez*, uznał, że nie zostały one przez rząd ani przyjęte, ani odrzucone. Faktycznie była to negatywna decyzja Gomułki, który nie zamierzał wprowadzać w życie żadnych daleko idących reform.

Polityka gospodarcza Gomułki, oceniana z punktu widzenia bieżącego poziomu życia społeczeństwa, wymyka się jednoznacznym ocenom. Niewątpliwie przełom polityczny 1956 r. przyniósł pozytywne rezultaty odczuwane przez konsumenta: jakość życia uległa poprawie po ograniczeniach czasu okupacji, trudach powojennej odbudowy i forsownej industrializacji w okresie stalinowskim. Awans konsumpcyjny społeczeństwa wynikał ze znaczącej korekty rozwiązań gospodarczych przyjętych w czasie uwięzienia Gomułki. Zmianę tę opatrzone określeniem *mała stabilizacja*, od utworu scenicznego z 1964 r. Tadeusza Różewicza *Świadkowie albo nasza mała stabilizacja*. W miarę upływu czasu znikwały efekty tych działań. Co więcej, poprawa zaczęła przekształcać się w stagnację. Nakładała się na to powszechna świadomość, że kraje i społeczeństwa Zachodu odnotowują daleko większy sukces gospodarczy.

Koniec lat sześćdziesiątych XX w. przyniósł nową sytuację, która przez polskiego konsumenta mogła być odbierana jako regres. Realny wzrost dochodów społeczeństwo oceniało jako daleko niesatysfakcjonujący. Zwłaszcza podjęte w tym okresie z inicjatywy Gomułki działania ograniczające import, a więc także spożycie niektórych towarów, wśród nich kawy i cytryn. Ówczesny przywódca PZPR uznał konsumpcję tych produktów za zbędną, z punktu widzenia składników odżywczych dającą się łatwo zastąpić przez spożycie ich krajowych surogatów. Ograniczenia w końcowej fazie rządów Gomułki stworzyłyego wizerunek polityka niechętnego poprawie stopy życiowej społeczeństwa. Na całości obrazu zaważyły krwawo stłumione protesty robotników w Grudniu 1970 r.

Sytuację ekonomiczną PRL w okresie gomułkowskim kształtował także Bolesław Jaszczuk, który w latach 1963–1970 sprawował funkcję sekretarza Komitetu Centralnego PZPR odpowiedzialnego za politykę gospodarczą. Zyskał wtedy duży wpływ na decyzje ekonomiczne. Przed Grudniem 1970 r. przygotowywał podwyżki cen podstawowych produktów spożywczych, co stało się bezpośrednim powodem robotniczych protestów na Wybrzeżu, zakończonych rozlewem krwi, i doprowadziło do zmiany kierownictwa partyjno-rządowego. Przed Grudniem inicjował też politykę tzw. selektywnego rozwoju, oznaczającą koncentrację inwestycji w niektórych sektorach gospodarki kosztem innych sektorów. Wszedł wtedy w ostry konflikt z bardzo silnym lobby górniczym na Śląsku: polityka selektywnego rozwoju przewidywała ograniczenia w rozbudowie górnictwa. Po 1970 r. został wykluczony z PZPR i zakończył działalność publiczną.

Jedną z kluczowych postaci tego okresu był także Stefan Jędrzychowski, który zdobył wykształcenie ekonomiczne na Uniwersytecie Wileńskim. Należał do prężnej grupy bardzo uzdolnionej wileńskiej młodzieży o poglądach zbliżonych do komunistycznych. W okresie II wojny światowej współorganizował w Związku Radzieckim instytucje przygotowujące przejęcie władzy w Polsce przez komunistów: Związek Patriotów Polskich i armię Berlinga.

Swoją pozycję polityczną budował już w okresie stalinowskim, zaś na czas rządów Gomułki przypadła jego aktywność na stanowisku przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, instytucji kluczowej w systemie kierowania gospodarką. Następnie był ministrem spraw zagranicznych i ministrem finansów. Okazał się sprawnym realizatorem polityki wytyczanej przez aktualne władze PZPR.

Ważną rolę w realizacji gospodarczych koncepcji Władysława Gomułki odgrywali Franciszek Waniolka oraz Jan Mitrega. Ten pierwszy po zmianach kadrowych w polskim ruchu komunistycznym w 1956 r. pełnił funkcję ministra w kilku resortach gospodarczych: energetyki, górnictwa i energetyki oraz przemysłu ciężkiego. Ponadto w latach 1962–1968 był wicepremierem zajmującym się sprawami gospodarczymi. Mitrega natomiast sprawował urząd ministra górnictwa i energetyki w latach 1959–1974 oraz wicepremiera już za rządów Edwarda Gierka, tj. od 1970 do 1975 r. Jest uważany za osobę szczególnie zaangażowaną w rozbudowę po II wojnie światowej górnictwa węgla kamiennego i energetyki na Górnym Śląsku. Politycznie związał się silnie z Władysławem Gomułką.

Na tle działaczy gospodarczych z okresu gomułkowskiego ciekawą postacią był Aleksy Wakar, który w 1946 r. został rektorem SGH, a w 1948 r. rektorem Akademii Nauk Politycznych. Należał do PPR i PZPR, z której usunięto go w 1950 r. W latach pięćdziesiątych został przekazany przez służby bezpieczeństwa PRL władzom Związku Radzieckiego z zarzutem kontaktowania się z emigracją rosyjską. W ZSRS skazano go na dziesięć lat łagru. W 1955 r. wrócił do Polski, gdzie podjął pracę w SGPiS.

Stał się liderem grupy warszawskich ekonomistów, jaka ukształtowała się po 1956 r. Szkoła wakarowska stała się najbardziej wyrazistą szkołą ekonomiczną w Polsce. Sposób badania przez Wakara zjawisk zachodzących w gospodarce planowej określano terminem *teoria rachunku pośredniego*. W świetle jego poglądów planowy charakter gospodarki polegał na wskazaniu na szczeblu centralnym rozmiarów i struktury konsumpcji i inwestycji. Do tego przedsięwzięcia miały dostosować swoje zamierzenia produkcyjne.

Wakar przedstawiał pożądaną oddziaływanie na gospodarkę, której funkcjonowanie widział jako proces dwuelementowy, złożony z faz planowania i zarządzania (realizacji planu). Planowanie miało odbywać się bez udziału cen

i pieniądza, dlatego zyskało nazwę rachunku bezpośredniego. W zamierzeniu twórcy tej koncepcji teoria bezpośredniego rachunku ekonomicznego miała służyć usprawnieniu systemu nakazowego. Następnie, już w fazie zarządzania, dopuszczalny był wybór między formułą parametryczną, kiedy sięga się po ceny i pieniądz, a formułą nieparametryczną mieszczącą się w kręgu wielkości naturalnych.

Szkoła wakarowska posługiwała się modelem funkcjonowania gospodarki zbliżonym do cybernetyki, ale bez wykorzystywania pojęć matematycznych. Koncentrowała uwagę na możliwościach reformy systemu zarządzania ówczesną gospodarką. Była więc krytyczna w stosunku do rzeczywistości, nie wkraczając na obszar bezpośredniej krytyki politycznej. Oznaczało to, że w szkole tej uprawiano ekonomię wolną od panującej ideologii, jednak bez dołączania do opozycji politycznej. Powstała teoria wyróżniała się zdecydowanie korzystnie na tle dominującej wtedy ekonomii dworskiej, budowanej *ad usum delphini*, w dużej mierze na zamówienie polityczne i ideologiczne.

W środowisku wakarowskim posługiwano się terminem *miękkie ograniczenie budżetowe*. Oznaczało to finansowanie bez względu na wyniki ich funkcjonowania przedsiębiorstwa lub instytucji za pomocą środków zewnętrznych. Oczywiście takie rozwiązanie nie mogło służyć gospodarności. W PRL mawiano w żartach: czy się stoi, czy się leży, dwa tysiące się należy. Koncepcja miękkiego ograniczenia budżetowego była pogłosem stanowiska Wakara przyjętego na gruncie teorii pieniądza.

Wydarzenia z Grudnia 1970 r., szczególnie zaś masakra robotników na Wybrzeżu doprowadziły do upadku władzy Gomułki. Jego miejsce zajął polityk i działacz komunistyczny Edward Gierek.

Jedną z kluczowych postaci w ekipie Gierka był Piotr Jaroszewicz związany wcześniej z Ludowym Wojskiem Polskim. Nazywano go żelaznym premierem z tego powodu, że funkcję tę pełnił już w okresie gomułkowskim i utrzymał swoją pozycję także po wydarzeniach z Grudnia 1970 r. W ekipie Gierka miał duży wpływ na decyzje gospodarcze. W 1976 r. w środkach masowego przekazu przedstawiał społeczeństwu projekt podwyżek cen towarów konsumpcyjnych, co spotkało się z protestami robotników Radomia i Ursusa. Nie była to jego inicjatywa osobista, ale całego kierownictwa politycznego. Jaroszewicz stracił wtedy dużo na popularności.

Funkcje wicepremiera w ekipie Gierka sprawowali Kazimierz Secomski oraz Jan Szydlak. Ten pierwszy po wojnie był wykładowcą akademickim i pracownikiem Centralnego Urzędu Planowania. Jako pracownik naukowy zajmował się problemami planowania, zagadnieniami ekonomiczno-społecznymi oraz rozwojem regionalnym. Z kolei Szydlak należał wcześniej do aparatu partyjnego PZPR, zaś w latach 1968–1977 był sekretarzem KC PZPR do spraw

gospodarczych. Uważano go za bliskiego współpracownika Gierka. W 1980 r. uznano go za winnego błędów w polityce gospodarczej prowadzonej w latach siedemdziesiątych.

Teki ministrów otrzymali m.in. Tomasz Wrzaszczyk, Mieczysław Jagielski czy też Henryk Kisiel, który był ministrem finansów w latach 1974–1980. Wrzaszczyk w latach sześćdziesiątych XX w. był głównym inżynierem w Fabryce Samochodów Osobowych w Warszawie. Od 1970 do 1975 r. był ministrem przemysłu samochodowego. Następnie do 1980 r., pracował jako przewodniczący Komisji Planowania. Stał się jedną z najważniejszych osób w ekipie ekonomicznej Gierka, zwłaszcza w drugiej połowie lat siedemdziesiątych, która upłynęła pod znakiem trudności wynikających z rosnącej nierównowagi wewnętrznej i konieczności obsługi zadłużenia zagranicznego. Jagielski natomiast jako minister rolnictwa, przewodniczący Komisji Planowania oraz wicepremier należał do głównych realizatorów polityki gospodarczej Gierka. W sierpniu 1980 r. podpisał w imieniu rządu Porozumienie Gdańskie torujące drogę do powstania „Solidarności”.

Istotną postacią w ekipie Gierka była także Jerzy Ziętek. Na jego korzyść działał fakt, że był uczestnikiem powstań śląskich oraz zebrał doświadczenia jako naczelnik Radzionkowa, miasteczka na Górnym Śląsku, zaś po 1945 r. był wojewodą i wicewojewodą śląskim. W okresie stalinowskim odsunięto go od stanowisk publicznych. Był inwigilowany przez ówczesne organy bezpieczeństwa. Ponownie stał się członkiem PZPR w latach sześćdziesiątych. W latach 1964–1973 był przewodniczącym Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Katowicach, zaś w latach 1973–1975 wojewodą katowickim.

Angażował się w realizację wielu zamierzeń inwestycyjnych, podnoszących poziom życia mieszkańców Śląska i Zagłębia. Zainicjował powstanie Uniwersytetu Śląskiego, Wojewódzkiego Parku Kultury i Wypoczynku oraz ośrodków wypoczynkowych w Beskidzie Śląskim. Jako osobie prowadzącej rozległe inwestycje zarzucano mu działanie na pograniczu prawa. Taki zarzut można było postawić bardzo wielu działaczom gospodarczym. Winny tego był głównie skomplikowany, niewolny od wewnętrznych sprzeczności system gospodarczy. Ziętek był w PRL najbardziej znanym działaczem regionalnym, osiągającym duże sukcesy. W III Rzeczypospolitej w centrum Katowic odsłonięto jego okazały pomnik znajdujący się blisko reprezentacyjnego Ronda Jerzego Ziętka. Podobna forma upamiętnienia nie miała miejsca w przypadku innych działaczy gospodarczych.

Nieco inną kategorię osób w ekipie Gierka stanowili teoretycy. Janusz Beksia był profesorem w Szkole Głównej Planowania i Statystyki i na Uniwersytecie Jagiellońskim. Wyszedł ze szkoły Aleksego Wakara i stał się ekonomistą oryginalnym, opowiadającym się za racjonalizacją istniejącego systemu

gospodarczego. W latach siedemdziesiątych pełnił funkcję doradcy naukowego Gierka. W 1979 r. wystąpił z PZPR. Związał się później z „Solidarnością” i Lechem Wałęsą. Do tego grona należy zaliczyć także Józefa Pajestka, profesora Uniwersytetu Warszawskiego. W kręgach władzy odgrywał przez długi czas rolę eksperta naukowego. Jego zainteresowania naukowe koncentrowały się najbardziej na problemach wzrostu gospodarczego.

Polityka gospodarcza Gierka – mimo pewnych sukcesów – finalnie okazała się niemożliwa do sfinansowania. Niewydajność gospodarcza państwa powodowała narastające napięcie w społeczeństwie. Upadek rządów Gierka wiązał się z falą strajków, do których doszło w lipcu i sierpniu 1980 r. I sekretarzem KC PZPR 6 września 1980 r. został Stanisław Kania.

W okresie sprawowania funkcji I sekretarza przez Kanię znaczącą rolę odgrywali m.in. Zbigniew Szalajda – jako minister hutnictwa należał do najważniejszych osób kierujących gospodarką w latach osiemdziesiątych, Stanisław Długosz – wysoki rangą pracownik handlu zagranicznego, którego nazwisko wiąże się szczególnie z Komisją Planowania, Manfred Gorywoda – w 1980 r. kierownik Zespołu Doradców Ekonomicznych premiera.

W okresie pełnienia funkcji I sekretarza przez Wojciecha Jaruzelskiego – szczególnie w związku z wprowadzeniem w grudniu 1981 r. stanu wojennego – znaczną rolę odegrali Władysław Baka oraz Janusz Obodowski. Ten pierwszy był w latach 1981–1985 członkiem rządu i jego pełnomocnikiem do spraw reformy gospodarczej, jaką przeprowadzono po wprowadzeniu stanu wojennego w 1981 r. Obodowski natomiast sprawował w latach 1981–1983 funkcję przewodniczącego Komitetu Gospodarczego Rady Ministrów, w 1981 r. stał na czele Operacyjnego Sztabu Antykrzysowego, powołanego przed wprowadzeniem stanu wojennego. W latach 1982–1983 przewodniczył pracom Komisji Planowania. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że wprowadzenie stanu wojennego przerwało działania zmierzające do objęcia przez Janusza Gościńskiego – profesora ekonomii na Uniwersytecie Warszawskim, zajmującego się zarządzaniem gospodarką, cybernetyką ekonomiczną, sterowaniem i planowaniem – stanowiska przewodniczącego Społecznej Rady Gospodarki Narodowej, inicjatywy zapowiadanej przez „Solidarność” w 1981 r. i mającej wyrażać publicznie niezależne stanowisko w sprawach gospodarczo-społecznych.

Swoisty przegląd osób związanych ze sferą gospodarczą w okresie PRL należy uzupełnić o postacie Zbigniewa Messnera, Ireneusza Sekuły, Mieczysława Wilczka czy też Zdzisława Sadowskiego.

Messner od 1983 do 1985 r. był wicepremierem, następnie zaś premierem. Uważano, że będzie głównym realizatorem tzw. drugiego etapu reformy gospodarczej (pierwszy etap miał miejsce niedługo po wprowadzeniu stanu wojennego). W ramach drugiego etapu reformy przyjęto zespół zamierzeń,

który wdrożono w ograniczonym stopniu: zlikwidowano ministerstwa branżowe, zwiększono samodzielność przedsiębiorstw, zmniejszając liczbę firm o podstawowym znaczeniu dla kraju, podniesiono ceny żywności, poprawiając stan równowagi na rynku, wprowadzono dwupoziomowy system bankowy. To ostatnie posunięcie miało duże znaczenie w perspektywie przyszłych, zasadniczych zmian systemowych. Po nieudanym dla władz referendum z 1987 r., stanowiącym ewenement w praktyce politycznej PRL, ustąpił ze stanowiska premiera. Jako pracownik naukowy zajmował się rachunkowością i zastosowaniami informatycznymi w gospodarce. Sekuła z kolei był wicepremierem odpowiedzialnym za sprawy gospodarcze w rządzie Mieczysława Rakowskiego, ostatnim komunistycznym rządzie w PRL. Gabinet ten rozpoczął liberalizację gospodarki, w szczególności usunął kontrolę cen żywności, co spowodowało drastyczne podwyżki cen. Posunięcie to nie stanowiło jeszcze początku procesu przejścia do gospodarki rynkowej, ale z punktu widzenia dalszych działań było ważne. Mieczysław Wilczek w latach 1988–1989, a więc u schyłku PRL, był ministrem przemysłu. Przypisywano mu autorstwo ustawy o działalności gospodarczej z 1988 r., tzw. ustawy Wilczka. Legalizowała ona prowadzenie prywatnej działalności gospodarczej zgodnie z zasadą: co nie jest zakazane, jest dozwolone. Z punktu widzenia logiki gospodarki komunistycznej oznaczała całkowitą rewolucję i obowiązywała do 2001 r. Zdzisław Sadowski posiadał piękną kartę w swoim życiorysie w związku z udziałem w powstaniu warszawskim oraz represjonowaniem w latach 1945–1946. Został profesorem ekonomii na Uniwersytecie Warszawskim. Przez wiele lat był prezesem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Od 1965 do 1970 r. wykładał ekonomię na uniwersytecie w Akrze. Pracował też w Instytucie Planowania. Od 1970 do 1972 r. był zastępcą dyrektora Centrum Planowania, Projektacji i Polityk Rozwoju ONZ. W latach osiemdziesiątych zajmował stanowiska wicepremiera oraz przewodniczącego Komisji Planowania. Należał do tych, którzy decydowali o kształcie rozwiązań systemowych w gospodarce w tym okresie. Jako pracownik naukowy zajmował się makroekonomią, polityką gospodarczą i zagadnieniami rozwoju.

Lata tzw. demokracji ludowej to także przykłady osobliwych postaw osób związanych z gospodarką tego okresu. W tym miejscu można wymienić Włodzimierza Brusa, który w 1944 r. był oficerem politycznym w powstałej w ZSRS armii Zygmunta Berlinga. Po wojnie trafił do Głównego Zarządu Polityczno-Wychowawczego Wojska Polskiego, instytucji kierującej pracą partyjną i propagandową w armii. Trzy lata później odszedł z wojska i szybko znalazł się na wielu eksponowanych stanowiskach w instytucjach naukowych. W okresie stalinowskim uważano go za naczelnego, marksistowskiego ideologa ekonomicznego w kraju, jednak wraz z nadchodzącą odwilżą zrewidował swoje poglądy na kwestie gospodarcze. Odszedł od stalinizmu, opowiadał się za reformami idącymi

w stronę radykalnego zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw. Znalazł się wśród osób nazywanych przez rządzących krajem rewizjonistami. Nawiązał kontakty z dysydentami. Jako świadek bronił w sądzie w 1965 r. Jacka Kurońa i Karola Modzelewskiego, autorów krytycznego wobec ówczesnych władz, napisanego z pozycji marksistowskich *Listu otwartego do partii*.

W stosunku do Brusa pojawił się zarzut odejścia od obowiązującej ideologii. „Rewizjoniści”, którzy uważali, że właściwie odczytują klasyków marksizmu i reagują prawidłowo na aktualne potrzeby polityczne i gospodarcze, przez władze byli traktowani jako osoby interpretujące marksizm w sposób błędny i szkodliwy dla społeczeństwa. W 1968 r. Brus przestał być wykładowcą na Uniwersytecie Warszawskim. W 1972 r. wyjechał do Wielkiej Brytanii, gdzie wykładał na Uniwersytecie w Oksfordzie jako znawca zagadnień gospodarki krajów komunistycznych.

Kolejny wyjątek stanowi osoba Jerzego Czesława Blikle. Był on czwartym właścicielem i zarządzającym rodzinną cukiernią w Warszawie na Nowym Świecie, cieszącą się dużą akceptacją wśród klientów. Jego praca menedżerska przypadła na lata PRL, kiedy zgodnie z logiką systemu przedsiębiorstwo prywatne, zwłaszcza cieszące się powszechnym uznaniem, powinno zniknąć. Odbudował firmę po zniszczeniach wojennych i prowadził ją do 1971 r. Była ona symbolem innej niż komunistyczna formy gospodarowania. Wśród nabywców produktów firmy Blikle, a zwłaszcza jej pączków, znaleźli się członkowie kierownictwa partii i państwa. Także oni chcieli osłodzić sobie życie, przy okazji ujawniając, że wyżej cenią pączki z wytwórni prywatnej niż z państwowej.

Umieszczenie Jerzego Czesława Blikle na liście ważnych postaci życia gospodarczego w PRL ma na celu wskazanie, że w tym okresie historii Polski istniał niepaństwowy sektor gospodarczy, ważny z punktu widzenia zaspokojenia podstawowych potrzeb materialnych społeczeństwa. Od zasady powszechnej etatyzacji istniały więc znaczące wyjątki. Na sektor prywatny w okresie PRL składało się przede wszystkim rolnictwo indywidualne, a także drobna wytwórczość i usługi świadczone w miastach.

Do tej grupy można zaliczyć także Edwarda Lipińskiego. Przed II wojną światową był wykładowcą w Wyższej Szkole Handlowej, redaktorem naczelnym czasopisma teoretycznego „*Ekonomista*”, założycielem Instytutu Badania Koniunktur Gospodarczych i Cen, poważnej placówki badawczej zajmującej się ogólną sytuacją gospodarczą kraju.

Podczas okupacji uczestniczył w tajnym nauczaniu, współpracował z podziemnym Departamentem Pracy i Opieki Społecznej Delegatury Rządu i z Biurem Studiów Armii Krajowej. Zaraz po wojnie wykładał w Szkole Głównej Handlowej, założył Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, był prezesem Banku Gospodarstwa Krajowego.

Lipińskiego nie objęły rugi kadrowe z okresu stalinowskiego. Pozostał na ważnych pozycjach w ówczesnej nauce. W 1953 r. stworzył Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego i został jego pierwszym dziekanem.

Edward Lipiński, jeżeli był komunistą, chadzał własnymi drogami, co w PZPR było rzeczą trudną, prawie niemożliwą. W przypadku osoby tak odważnej, jak Lipiński, taka postawa była powodem wielu utrudnień. W 1960 r. znalazł się na emeryturze. W 1964 r. podpisał *List 34*, głośny protest wybitnych intelektualistów przeciwko działaniom cenzury. W maju 1976 r. wystosował list otwarty do Edwarda Gierka. Podał w nim analizę sytuację ekonomiczną powojennych trzydziestu lat, wypowiedział się krytycznie na bieżące tematy polityczne. We wrześniu 1976 r. Lipiński znalazł się wśród współzałożycieli Komitetu Obrony Robotników, który w roku następnym przyjął nazwę Komitet Samoobrony Społecznej „KOR”. W opozycji demokratycznej stał się postacią znaczącą, jednym z jej filarów intelektualnych i moralnych. To on poinformował I Zjazd „Solidarności” we wrześniu 1981 r., że KSS „KOR” w związku z powstaniem niezależnego i samorządnego związku zawodowego postanowił się rozwiązać.

W okresie międzywojennym Lipiński pracował głównie nad teorią koniunktury i równowagą częściową. W okresie stalinowskim zajął się względnie neutralną politycznie historią myśli ekonomicznej. Jego wpływ na poziom badań w tej dziedzinie ocenia się jako bardzo duży. Po 1956 r. prowadził dalej badania na tym polu. Z czasem Lipińskiego zaczęto nazywać nestorem polskich ekonomistów. Dla środowiska ekonomicznego stał się autorytetem.

Przed II wojną światową, chociaż był wtedy marksistą i krytykował kapitalizm, wykładał ekonomię neoklasyczną, gdyż ona, a nie marksizm, wyjaśniała funkcjonowanie systemu rynkowego. W latach czterdziestych i pięćdziesiątych doszedł do wniosku, że modele równowagi i zachowania się konsumenta są czymś jałowym. Uznał wtedy, że w ekonomii najważniejsza jest sprawa rozwoju człowieka.

Do podobnej kategorii postaci okresu PRL można zaliczyć Stefana Kurowskiego. Ten działacz komunistyczny rozpoczął w 1949 r. pracę w Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego. W 1953 r. został zwolniony z PKPG z powodu głoszenia poglądów uznanych za nieodpowiednie. Podjął pracę kolejno w Centralnym Zakładzie Instalacji Przemysłowych, Zakładzie Nauk Ekonomicznych PAN, Instytucie Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

Był ekonomistą teoretykiem otwarcie nieakceptującym marksizmu i krytykującym prowadzoną politykę gospodarczą. W 1956 r. sformułował postulat zapewnienia na gruncie nauki swobody wypowiedzi jako takiej, a nie tylko swobody w ramach wyznaczonych przez filozofię i ekonomię marksistowską.

Opowiadał się wtedy za samodzielnością i rentownością przedsiębiorstw oraz za ograniczeniem etatyzacji do granic wyznaczonych przez zdolność podmiotów ekonomicznych do generowania dochodów. Popierał ruch rad robotniczych, który pojawił się spontanicznie w Październiku 1956 r. W wakacyjnym numerze z 1957 r. tygodnika „Po prostu”, prasowym organie środowisk reformistycznych, miał ukazać się jego artykuł. Do publikacji nie doszło, a tygodnik decyzją najwyższych władz przestał się ukazywać. Przeciwno temu rozstrzygnięciu protestowali na ulicach Warszawy studenci, rozpędzani pałkami przez nowo powstałe Zmotoryzowane Odwoły Milicji Obywatelskiej.

W 1963 r. Kurowski obronił pracę habilitacyjną. Pozytywna decyzja w tej sprawie została niedługo później, z naruszeniem prawa, zmieniona z przyczyn politycznych. Kurowski przemycił w swojej habilitacji tezę połączoną z uzasadnieniem, że gospodarka komunistyczna nie wygra rywalizacji z gospodarką zachodnią. Po wprowadzeniu poprawek Kurowski zamknął przewód habilitacyjny w 1966 r. Przyczyną kłopotów z habilitacją było stanowisko przywódcy partii i państwa Władysława Gomułki. Przekazano mu kilka cytatów z książki, na które zareagował stwierdzeniem na plenarnym posiedzeniu Komitetu Centralnego, że w Szkole Głównej Planowania i Statystyki i w Polskiej Akademii Nauk pojawiła się kontrrewolucja. Po 1990 r. Kurowski doradzał prezydentowi Lechowi Wałęsie, nawiązał kontakt z partią Porozumienie Centrum, w latach następnych uczestniczył w działaniach kilku grup prawicowych o wyraźnie radykalnym charakterze.

Podobny los co Kurowskiego spotkał Michała Kaleckiego. Swoją aktywność ekonomiczną rozpoczął już w latach trzydziestych od „Przeglądu Gospodarczego”, gdzie prowadził stałą rubrykę poświęconą rynkom towarowym. Pisał też do „Przemysłu i Handlu” i „Polski Gospodarczej”. W latach 1929–1936 pracował jako referent do spraw karteli i koncernów w Instytucie Badań Koniunktur Gospodarczych i Cen w Warszawie. Współpracował z Edwardem Lipińskim.

W 1933 r., a więc trzy lata przed pojawieniem się uznanej za przełomową w ekonomii XX w. książki Johna Keynesa *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, M. Kalecki przedstawił własną publikację *Próba teorii koniunktury*. Była to broszura wydana przez IBKGiC. Dwa lata później, po uzupełnieniu tekstu o kwestie rynku pieniężnego, pojawił się na ten temat artykuł w „Revue d'Economie Politique” opatrzone tytułem *Essai d'une theorie du mouvement cyclique des affaires*. Szybko okazało się, że powstała publikacja stanowi w sensie naukowym przewrót, gdy chodzi o kwestie oddziaływania na stan koniunktury, w wymiarze międzynarodowym jest nowatorska.

W 1936 r. Kalecki wyjechał z kraju w celu prowadzenia prac naukowych. Przebywał w Szwecji, Wielkiej Brytanii, Norwegii, Francji, Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. Nawiązał kontakty z czołowymi ekonomistami, m.in.

z London School of Economics oraz z uniwersytetów w Cambridge i Oksfordzie. W 1955 r. powrócił na stałe do kraju.

W latach 1955–1957 był doradcą ekonomicznym w Komisji Planowania przy Urzędzie Rady Ministrów, a od 1957 do 1960 r. przewodniczącym Głównej Komisji Planu Perspektywicznego. W latach 1957–1964 pracował w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów jako I zastępca i doradca naukowy przewodniczącego.

W 1963 r. Kalecki ostrzegwał w liście adresowanym do Władysława Gomułki, że plan na lata 1966–1970 sprowadzi na kraj pod koniec dekady załamanie gospodarcze. Przepowiednia się sprawdziła. W odpowiedzi Gomułka kazał wyrzucić go ze stanowiska doradcy przewodniczącego Komisji Planowania. Z końcem roku Kalecki zrezygnował sam z pracy w Komisji.

Od 1955 r. działał w Zakładzie Nauk Ekonomicznych PAN. W 1960 r. został profesorem w Szkole Głównej Planowania i Statystyki. W latach 1962–1968 przewodniczył Radzie Naukowej Międzyuczelnianego Zakładu Problemów Gospodarki Krajów Słabo Rozwiniętych Szkoły Głównej Planowania i Statystyki i Uniwersytetu Warszawskiego. Został członkiem rzeczywistym PAN.

W reakcji na wydarzenia z marca 1968 r. złożył rezygnację ze stanowiska przewodniczącego Komitetu Badań nad Zagadnieniami Społecznymi Polski Ludowej PAN. Na początku maja tego samego roku w Centralnej Szkole Partyjnej przy Komitecie Centralnym PZPR odbyła się konferencja na temat „Sytuacja w ekonomii politycznej socjalizmu”. Niedługo później podobna konferencja miała miejsce w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym oraz w SGPiS. Kaleckiemu postawiono zarzut, że nieuwzględnia w swych pracach społecznych uwarunkowań kształtowania się wydajności pracy oraz że inspiracją dla jego teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej była ekonomia zachodnia, a nie możliwości, jakie daje marksizm. Kalecki próbował polemizować z wygłaszanymi zarzutami, ale był to wysiłek daremny. W październiku 1968 r. złożył rezygnację ze stanowiska profesora SGPiS. W ostatnim dniu pracy podarował po bombo- nierce pani sprzątającej jego gabinet i pracownicze klubu uczelnianego, która przynosiła mu do stolika herbatę. Włożył na głowę kapelusz i przez nikogo niezegnany opuścił budynek uczelni. Środowisko skupione wokół niego uległo po 1968 r. dekompozycji.

Kalecki zajmował się problemami koniunktury gospodarczej, wzrostu gospodarczego, planowania, równowagi płatniczej, wysokiego zatrudnienia, dysproporcji międzygałęziowych i krajów rozwijających się. Był także dla niemałego kręgu ekonomistów nauczycielem, który przekazywał określone poglądy, a jednocześnie uczył uprawiania pracy naukowej w sposób dojrzały. Jego młodzi wychowankowie zostali bez wyjątków profesorami.

Przegląd ważnych osób w życiu gospodarczym w PRL oraz prezentowanych przez nich koncepcji jest wyraźnie inny niż analogiczny katalog postaci II Rzeczypospolitej. Jest to przede wszystkim skutkiem różnic istniejących między obu rozwiązaniami ustrojowymi, między gospodarką rynkową zbudowaną z podmiotów prywatnych i samodzielnych, uzupełnionych przez pewną liczbę podmiotów państwowych, a gospodarką co do zasady poddaną pełnej kontroli państwa.

Powodem różnic są także zawody wykonywane przez wymienione osoby. Katalog postaci związanych z naukami ekonomicznymi w okresie PRL obejmuje wielu naukowców, nie jest to kwestią przypadku. W tym czasie było wielu wybitnych ekonomistów teoretyków, którzy jednak byli słabo wykorzystywani jako eksperci przez ówczesne władze. Większość z nich stanowili reformatorzy, a takich opiniodawców władze komunistyczne nie szukały. Dla opisu ówczesnego życia ekonomicznego ich opinie były ważne, przede wszystkim dlatego, że zawierały w sobie pierwiastek osobisty, nie powielały stanowiska władz. Środowisko naukowe odgrywało w zasadzie rolę jedyne laboratorium poszukiwania nowych rozwiązań i prezentowało swoje przemyślenia w sposób otwarty. Na podobną szczerość wypowiedzi inne środowiska nie mogły sobie pozwolić.

Z kolei ludzie władzy, zajmujący najważniejsze stanowiska partyjne i państwowe, przedstawiali siebie jako zespół monolityczny, uczestniczący w realizacji tej samej polityki. Ich poglądy własne, podejmowane przez nich decyzje, ich wpływ na decyzje kolektywne nie były rzeczą powszechnie znaną, a w każdym razie nie stanowiły informacji ogólnie dostępnej. Publiczne wypowiedzi tych osób były do siebie podobne, pozbawione cechy indywidualności, rozbieżności poglądów trzeba było doszukiwać się między wierszami. Jest rzeczą naturalną, że członkowie rządu lub innego gremium sprawującego władzę przedstawiają się jako społeczność jednolita. Powinna jednak istnieć okazja do nieskrępowanej dyskusji i wymiany poglądów. Pluralizmu stanowisk w elicie władzy w PRL nie było, a w każdym razie nie w postaci jawnej. Z tego powodu charakterystyki tych osób były zawsze pozbawione dostatecznej wyrazistości.

W przedstawionym przeglądzie postaci świata gospodarki PRL brakuje kierowników dużych, ważnych dla kraju przedsiębiorstw, a przecież wywierali oni niekiedy bardzo istotny wpływ na bieg spraw gospodarczych. W pewnym sensie gospodarka tworzyła jedno wielkie przedsiębiorstwo kierowane przez polityków ulokowanych w centrali. Poza jednym wyjątkiem na liście nie ma też działaczy lokalnych, wyróżniających się prowadzeniem skutecznej polityki rozwoju regionalnego.

BIBLIOGRAFIA

- 20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy (2009): red. G.W. Kołodko, J. Tomkiewicz, Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.
- The 2009 EU Industrial R&D Investment Scoreboard (2009): European Communities, Luxembourg, listopad 2009.
- 4 lata członkostwa Polski w UE. Bilans kosztów i korzyści społeczno-gospodarczych (2008): Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.
- 5 lat Polski w Unii Europejskiej (2009): Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.
- Acemoglu D. (2014): *Świat, jaki odziedziczą nasze wnuki*, w: *Gospodarka za 100 lat*, red. I. Palacios-Huerta, Warszawa: Kurhaus.
- Acemoglu D., Robinson J. (2013): *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, London: Profile Books.
- Acocella N. (2002): *Zasady polityki gospodarczej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej (2008), red. J. Kotowicz-Jawor, Warszawa: Key Text.
- Adler-Karlssoon G. (1967): *Problems of East-West Trade – A General Survey, Economics of Planning*, nr 2.
- Albert A. (1991): *Najnowsza historia Polski. 1918–1980*, Londyn: Puls.
- Aldcroft D.H. (2001): *The European Economy 1914–2000*, London: Routledge.
- Alton T.P. (1955): *Polish Postwar Economy*, New York: Columbia University Press.
- American Foreign Economic Policy: *Essays and Comments* (1968): red. B.J. Cohen, New York: Harper and Row.
- Anderson C. (2012): *Makers. The New Industrial Revolution*, London: Business Books.
- Anokhin A.A., Lachininskii S.S. (2015): *Evolution of the Ideas and Contents of Geoeconomics Studies, Regional Research of Russia*, vol. 5/1.
- Antczak M., Górski U. (1998): *The Influence of the Exchange Rate Stability on Inflation: A Comparative Analysis*, Warszawa: CASE.
- Antczak M., Orłowski L.T. (1998): *Polityka kursowa w okresie transformacji*, Warszawa: CASE.
- Antowska-Bartosiewicz I., Małecki W. (1991): *Zadłużenie i kapitał zagraniczny a stabilizacja i transformacja*, w: *Polityka finansowa – stabilizacja – transformacja*, red. G.W. Kołodko, Warszawa: Instytut Finansów.

- Ash K. (2015): *The Emergence of Global Value Chains: Implications for Trade Policies and Trade Agreements*, w: *Crises in Europe in the Transatlantic Context: Economic and Political Appraisals*, red. B. Dallago, J. McGowan, Abingdon: Routledge.
- Ash T.G. (1987): *Polska Rewolucja. Solidarność*, Londyn: „Polonia”.
- Babić B.S. (2009): *Goeconomics: Reality & Science*, *Megatrend Review*, vol. 6/1.
- Baka W., Góra S., Knyziak Z., Porwit K. (1978): *Planowanie gospodarki narodowej*, Warszawa: PWE.
- Balcer A., Wóycicki K. (2014): *Polska na globalnej szachownicy*, Warszawa: Poltext.
- Balcerowicz L. (1997): *Socjalizm, kapitalizm, transformacja*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Baldwin D. (1985): *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press.
- Bałtowski M. (2009): *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bandelj N. (2008): *From Communists to Foreign Capitalists: The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Postsocialist Europe*, Princeton: Princeton University Press.
- Bandelj N. (2010): *How EU Integration and Legacies Mattered for Foreign Direct Investment into Central and Eastern Europe*, *Europe-Asia Studies*, vol. 62/3.
- Bannock G., Baxter R.E., Davis E. (1998): *A Dictionary of Economics*, London: Penguin.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K. (2007): *Integracja europejska*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Barkai A. (1990): *Nazi Economics. Ideology, Theory, and Policy*, New Haven: Yale University Press.
- Barro R., Grilli V. (1994): *European Macroeconomics*, London: MacMillan.
- Bartnicki Z. (1983): *Kryzys gospodarczy w PRL*, *Kultura*, Paryż, nr 11.
- Bartosiewicz T. (1983): *Dwa modele integracji: EWG i RWPG*, Warszawa: KAW.
- Bartoszewski W. (1974): *1859 dni Warszawy*, Kraków: Znak.
- Basiuk J., Jaroszyńska M., Krawczyk B. (1975): *Ceny handlu zagranicznego na rynku krajów RWPG*, Warszawa: PWE.
- Batowski H. (2001): *Między dwiema wojnami 1919–1939*, Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Baykov A. (1947): *The Development of the Soviet Economic System*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bazyłow L. (1975): *Syberia*, Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Bąk H., Marciniak Z., Michalski R., Rosati D. (1990): *Wstęp do polityki gospodarczej*, Warszawa: IKCHZ.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (1992): *Ekonomia*, t. 2, Warszawa: PWE.

- Berend I.T. (1996): *Central and Eastern Europe 1944–1993: Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Berend I.T. (2006): *An Economic History of Twentieth-Century Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Besańcon A. (1991): *Anatomia widma. Ekonomia polityczna realnego socjalizmu*, Warszawa: Res Publica.
- Betański Z. (1982): *Podłoże gospodarczego załamania się Polski*, Kultura, Paryż, nr 6.
- Bialer S. (1953): *O międzynarodowych stosunkach ekonomicznych nowego typu*, *Ekonomista*, nr 3.
- Bialecki K., Dorosz A., Januszkiewicz W. (1993): *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa: PWE.
- Bialecki K., Kamiński Z., Wojciechowski H. (1986): *Organizacja i technika handlu zagranicznego*, Warszawa: PWE.
- Blackwill R.D., Harris J.M. (2016): *War by Other Means. Geoeconomics and Statecraft*, Cambridge: Belknap Press, Harvard University Press.
- Blażycza G. (2001): *Poland. The Economy*, w: *Central and South-Eastern Europe 2002*, London: Europa Publications.
- Błahut K. (1975): *Polsko-niemieckie powiązania gospodarcze w latach 1919–1939*, Wrocław: Ossolineum.
- Błażyński Z. (1990): *Towarzysze zeznają*, Warszawa: Agencja Wyd. „Tor”.
- Bodnar A., Deniszczuk M. (1969): *Wymiana międzynarodowa a rozwój gospodarczy Polski*, Warszawa: PWE.
- Bohle D. (2017): *European Integration, Capitalist Diversity and Crises Trajectories on Europe's Eastern Periphery*, *New Political Economy*, vol. 23/2.
- Bohle D., Greskovits B. (2019): *Politicising Embedded Neoliberalism: Continuity and Change in Hungary's Development Model*, *West European Politics*, vol. 42/5.
- Bolesta-Kukulka K. (1992): *Gra o władzę a gospodarka. Polska 1944–1991*, Warszawa: PWE.
- Borodziej W., Chmielarz A., Friszke A., Kunert A.K. (1991): *Polska Podziemna 1939–1945*, Warszawa: WSiP.
- Borucki M. (2005): *Historia Polski do 2005 roku*, Warszawa: Mada.
- Borzym K. (1998): *Nie rejestrowane wydatki cudzoziemców w Polsce oraz Polaków za granicą*, Warszawa: „Materiały i Studia NBP”.
- Borzym K. (1998): *Rola mechanizmu rynkowego w umacnianiu kursu waluty narodowej*, *Materiały i Studia* 82, Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E. (1984): *Współczesna gospodarka światowa. Struktura i tendencje rozwoju*, Warszawa: SGPiS.
- Bożyk P. (1977): *Współpraca gospodarcza krajów RWPG*, Warszawa: PWE.

- Bożyk P., Wojciechowski B. (1971): *Handel zagraniczny Polski 1945–1969*, Warszawa: PWE.
- Bradam J.C., Mendez J.A. (1985): *Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis*, *Review of Economics and Statistics*, vol. 11.
- Brakman S., Garretsen H., Marrewijk C. van, Witteloostuijn A. van (2006): *Nations and firms in the Global Economy. An Introduction to International Economics and Business*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bratkowski A.S. (1993): *Szok transformacji czy transformacja szoku? Wyniki gospodarcze Polski 1990–1991 a oficjalna statystyka*, Warszawa: CASE.
- Brett M. (1992): *Świat finansów*, Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Brey P. (2010): *Philosophy of Technology after the Empirical Turn, Techné: Research in Philosophy and Technology*, vol. 14.
- Briscoe S. (2000): *Interpreting the Economy. An Essential Guide to Economic Statistics*, London: Penguin.
- Brodecki Z., Gromnicka E. (2002): *Układ Europejski z komentarzem*, Warszawa: Lexis-Nexis.
- Brown A. (1968): *Towards a Theory of Centrally Planned Foreign Trade*, w: *International Trade and Central Planning*, red. A. Brown, E. Neuberger, Berkeley: University of California Press.
- Brunet R. (1989): *Les Villas européennes: Rapport pour la DATAR, RECLUS: Montpellier*.
- Brus W. (1986): *Economic History of Communist Eastern Europe*, w: *Economic History of Eastern Europe since 1919*, red. M. Kaser, vol. 3, Oxford: Oxford University Press.
- Brus W. (1986): *Histoire économique de l'Europe de l'Est (1945–1985)*, Paris: Editions La Decouverte.
- Brzeziński Z. (1964): *Jedność czy konflikty*, Londyn: Odnova.
- Brzeziński Z. (2002): *O Polsce, Europie i świecie 1998–2001*, Warszawa: Bellona.
- Brzóska K. (1950): *Sytuacja gospodarcza Polski. Trzyletni plan gospodarczy*, *Kultura*, Paryż, nr 12.
- Brzóska K. (1951): *Sytuacja gospodarcza Polski. Plan sześcioletni*, *Kultura*, Paryż, nr 1.
- Buchanan J.M. (1968): *The Demand and Supply of Public Goods*, Chicago: Rand McNally.
- Buchholz T.G. (1996): *From Here to Economy*, New York: Plume.
- Budnikowski A. (1991): *Zadłużenie jako problem globalny*, Warszawa: PWE.
- Budnikowski A., Misala J. (1986): *Międzynarodowa współpraca krajów RWPG*, Warszawa: SGH.
- Buhler P. (1999): *Polska droga do wolności 1939–1995*, Warszawa: Dialog.

- Bukowski S. (1988): *Rozwój powiązań kooperacyjnych Polski z krajami RWPG, Stosunki Międzynarodowe*, nr 9.
- Bullock A. (1969): *Hitler. Studium tyranii*, Warszawa: Czytelnik.
- Cameron R. (1997): *Historia gospodarcza świata*, Warszawa: KiW.
- Carbaugh R.J. (2002): *International Economics*, Mason: South-Western.
- Carson R.L. (1990): *Comparative Economic Systems*, London: Sharpe.
- Cave R.E., Frankel J.A., Jones R.W. (1990): *World Trade and Payments*, Glenview–London: Scott, Foresman/Little.
- Chalupec I., Filipowicz C. (2009): *Rosja, ropa, polityka*, Warszawa: Prószyński.
- Chodorowski J. (1972): *Niemiecka doktryna gospodarki wielkiego obszaru: (Grossraumwirtschaft): 1800–1945*, Wrocław: Ossolineum.
- Ciamaga L., Latoszek E., Michałowska-Gorywoda K., Oręziak L., Teichman E. (1997): *Unia Europejska*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cieślak J., Misala J. (1982): *Struktura wymiany towarowej Polski w latach 1971–1980 według intensywności czynników produkcji*, Warszawa: SGPiS.
- Clift B., Woll C. (2012): *Economic Patriotism: Reinventing Control over Open Markets*, *Journal of European Public Policy*, 19/3.
- Crevelde M. van (2008): *Zmienne oblicze wojny. Od Marny do Iraku*, Poznań: Rebis.
- Csurgai G. (2018): *The Increasing Importance of Geoeconomics in Power Rivalries in the Twenty-First Century*, *Geopolitics*, vol. 23/1.
- Czapliński K. (1975): *Zniszczenia wojenne i odbudowa portu w latach 1945–1946, w: Port szczeciński. Dzieje i rozwój do 1970 roku*, red. B. Dziedziul, Warszawa–Poznań: PWN.
- Czapliński M. (2002): *Śląsk od pierwszej do końca drugiej wojny światowej, w: Historia Śląska*, red. M. Czapliński, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Czapliński W. (1985): *Zarys dziejów Polski do roku 1864*, Kraków: Znak.
- Czarny E., Monkes J., Toporowski P. (2009): *Gazprom – Threat to Europe?*, *Poznań University of Economics Review*, vol. 1.
- Czarny E., Śledziwska K. (2009): *Polska w handlu światowym*, Warszawa: PWE.
- Czubiński A. (1992): *Dzieje najnowsze Polski 1944–1989*, Poznań: Wielkopolska Agencja Wydawnicza.
- Czubiński A. (2002): *Historia Polski 1864–2001*, Wrocław: Ossolineum.
- Czyżewski A.B., Orłowski W.M., Zienkowski R. (1999): *Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Łódź: Instytut Europejski.
- Dallago B., Rosefielde S. (2016): *Transformation and Crisis in Central and Eastern Europe. Challenges and prospects*, London–New York: Routledge.
- Danielewski J. (1991): *Ceny w polskim eksporcie do krajów uprzemysłowionych a ceny światowe, w: Polski handel zagraniczny w 1990 roku. Raport roczny*, red. L.J. Jasiński, Warszawa: IKCHZ.

- Davies N. (1990, 1991): *Boże Igrzysko. Historia Polski*, t. 1 i 2, Kraków: Znak.
- Dąbrowski M. (1990): *Reforma, rynek, samorząd*, Warszawa: PWE.
- Dąbrowski M. (1999): *Macroeconomic and Fiscal Challenges Facing Central European Countries during the EU Accession Process*, CASE Reports, Warszawa: CASE.
- Deportacje Górnoślązaków do ZSRR w 1945 roku (2004): red. A. Dziurok, M. Niedurny, Katowice: IPN.
- Dermandt A. (2010): *Historia świata w zarysie*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Deutsch K.W. (1964): *External Involvement in Internal War*, w: *Internal War, Problems and Approaches*, red. H. Eckstein, New York: Free Press of Glencoe.
- Diakin W., Pankow W. (1977): *SEW: Problemy integracji*, Moskwa.
- Diogo M.P., Laak D. van (2016): *Europeans Globalizing. Mapping, Exploiting, Exchanging*, London: Palgrave Macmillan.
- Długosz S. (1958): *Czy decentralizacja w handlu zagranicznym*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Długosz S. (1992): *Służyłem dziewięciu premierom*, Warszawa: POW „BGW”.
- Dobosiewicz Z. (2001): *Podstawy bankowości*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dobroczyński M. (1990): *Charakter międzynarodowej pozycji gospodarczej Polski*, Warszawa: PISM.
- Dokumenty. Protokoły porozumień Gdańsk, Szczecin, Jastrzębie* (1980): Warszawa: KAW.
- Domachowski R. (1999): *Geografia gospodarcza świata i Polski*, Warszawa: Oświata.
- Doran Ch.F. (1991): *System in Crisis. New Imperatives of High Politics at Century's End*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Drabowski E. (1974): *Rubel transferowy – międzynarodowa waluta krajów RWPG*, Warszawa: PWE.
- Drewnowski J. (1971): *O polskiej gospodarce*, *Kultura*, Paryż, nr 4.
- Drozdowski M. (1963): *Polityka gospodarcza rządu polskiego 1936–1939*, Warszawa: PWN.
- Duda J., Orłowski R. (1999): *Gospodarka polska w dziejowym rozwoju Europy (do 1939 r.)*, Lublin: UMCS.
- Duliniec A. (1987): *System odpisów dewizowych – stan obecny i kierunki zmian*, *Handel Zagraniczny*, nr 12.
- Duraczyński E. (1993): *Rząd polski na uchodźstwie 1939–1945*, Warszawa: KiW.
- Durka B. (1986): *Sąsiedzka współpraca PRL–CSRS*, Warszawa: KAW.
- Dwudziestolecie* (2009): red. K. Persak, P. Machciewicz, Warszawa: Bellona.
- Dynamika transformacji polskiej gospodarki* (1997): red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Warszawa: Poltext.
- Dzieje Polski* (1977): red. J. Topolski, Warszawa: PWN.

- Dzieje Polski. Kalendarium* (1999): red. A. Chwalba, Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Dzieje Poznania* (1998): red. J. Topolski, L. Trzeciakowski, t. 2, Warszawa–Poznań: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dzielski M. (2001): *Bóg, wolność, własność*, Kraków: Księgarnia Akademicka.
- The East European Economies in the 1970s* (1982): red. A. Nove, H.-H. Hoehmann, G. Seidenstecher, London: Butterworths.
- Economic Nationalism in a Globalizing World* (2004): red. E. Helleiner, A. Pickel, Ithaca: Cornell University Press.
- Economics. Making Sense of the Modern Economy* (1999): red. P. Lane, London: „The Economist”.
- Efektywność handlu zagranicznego* (1969): praca zbiorowa, wybór P. Bożyk, W. Trzeciakowski, Warszawa: PWE.
- Eijffinger S.C. (1997): *Future European Monetary Policy*, referat na konferencję *The Key Issues in Preparing for Economic and Monetary Union*, Paryż, 9–10.10.1997.
- Eisler J. (1992): *Zarys dziejów politycznych Polski 1944–1989*, Warszawa: POW „BGW”.
- Ekonomika handlu zagranicznego* (1985): red. J. Sołdaczuk, PWE: Warszawa.
- Encyklopedia historii Drugiej Rzeczypospolitej* (1999): Warszawa: „Wiedza Powszechna”.
- Encyklopedia historii gospodarczej Polski do 1945 roku* (1981): Warszawa: „Wiedza Powszechna”.
- Epstein R.A. (2008): *The Social Context in Conditionality: Internationalizing Finance in Postcommunist Europe*, *Journal of European Public Policy*, vol. 15/6.
- Epstein R.A. (2014): *Overcoming ‘Economic Backwardness’ in the European Union*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1.
- European Innovation Scoreboard 2019* (2019): Luxembourg: European Commission.
- The European Union. Economics and Policies* (2004): red. A.M. El-Agraa, Harlow: Prentice Hall.
- Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (2001): Washington: IMF.
- Fallenbuchl Z.M. (1980): *Polityka gospodarcza PRL*, Londyn: Odnova.
- Fallenbuchl Z.M. (1983): *O sankcjach gospodarczych wobec Polski*, *Kultura*, Paryż, nr 12.
- Feinstein C. (1993): *Wzory przemian ekonomicznych*, Warszawa: Fundacja Polska Praca.
- Fengler Z. (1988): *Kraje socjalistyczne w międzynarodowej wymianie licencyjnej*, *Stosunki Międzynarodowe*, nr 11.

- Filar D. (2015): *Między zieloną wyspą a dryfującą krą. Gospodarki Polski w latach 2007–2015*, Gdańsk: Arche.
- Findlay R., O'Rourke K.H. (2009): *Power and Plenty. Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton: Princeton University Press.
- Fischer S., Sahay R., Vegh C.A. (1998): *How far is Eastern Europe from Brussels?*, Working Paper, WP/98/53, IMF: Washington.
- Fras Z. (2003): *Galicja*, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Freund M. (1974): *Deutsche Geschichte*, Gütersloh: Bertelsmann.
- Friedman G. (2009): *Następne 100 lat. Prognoza na XXI wiek*, Warszawa: AMF.
- Fryzeł B. (2008): *Ekonomiczny aspekt globalizacji*, w: *Globalizacja – nieznosne podobieństwo? Świat i jego instytucje w procesie uniformizacji*, red. B. Krauz-Mozer, P. Borowiec, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Gaddis J.L. (2009): *Zimna wojna. Historia podzielonego świata*, Kraków: Znak.
- Gamarnikow M. (1968): *Economic Reforms in Eastern Europe*, Detroit: Wayne State University Press.
- GATT, *Accession of Poland: Report of the Working Party* (1968): BISD 15th Supplement.
- GATT, *Trade Policy Review Mechanism, The Republic of Poland*, 16.11.1992.
- Gawlikowska-Hueckel K., Stępiak A., Zielińska-Głębocka A. (1993): *Polska–EWG*, Gdańsk: Ośrodek Badań EWG.
- Gawryszewski A. (2005): *Ludność Polski w XX wieku*, Warszawa: IGiPZ PAN.
- Geisler J. (1956): *Kilka uwag na marginesie dyskusji o handlu zagranicznym*, *Handel Zagraniczny*, nr 11.
- Geoekonomia* (2012): red. E. Haliżak, Warszawa: Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Scholar.
- Gierowski J.A. (1982): *Historia Polski 1505–1764*, Warszawa: PWN.
- Glikman P., Polaczek S. (1959): *Problemy aktualnej wysokości kursu granicznego*, *Prace i Materiały Zakładu Badań Ekonomicznych*, nr 15.
- Global Competitiveness Report 2007–2008* (2007): World Economic Forum.
- Globalizacja: mechanizmy i wyzwania* (2002): red. B. Liberska, Warszawa: PWE.
- Gomułka S. (1979): *Sytuacja gospodarcza Polski w drugiej połowie lat siedemdziesiątych*, *Aneks*, nr 21.
- Gorazd A. (1981): *Przed kolejną reformą*, Warszawa: Biblioteczka Wszechnicy NSZZ „Solidarność”, IWZZ.
- Gorzela G. (1996): *The Regional Dimension of Transformation in Central Europe. Regional Policy and Development*, London: Regional Studies Association.
- Gospodarcze podstawy obrony narodowej. Z doświadczeń Polski i Czech* (1998): Warszawa–Vyškov: AON i VVSPV.
- Gospodarka obronna Polski w okresie transformacji* (1993): red. T. Kamiński, Warszawa: AON.

- Gospodarka obronna Polski. Stan obecny i perspektywy* (1995): red. M. Sulek, Warszawa: AON.
- Gospodarka polska w procesie światowych przemian* (2006): red. W. Jakóbiak, Warszawa: WSHiP im. Łazarskiego.
- Gospodarka w procesie reformowania* (1986): red. J. Pajestka, Warszawa: PWE.
- Gotz-Kozierkiewicz D. (1991): *Kurs walutowy a inflacja i recesja*, *Ekonomista*, nr 4–6.
- Gotz-Kozierkiewicz D. (1991): *Polityka walutowa w programie stabilizacji 1990 roku*, *Ekonomista*, nr 1.
- Gotz-Kozierkiewicz D., Małecki W. (1993): *Kurs walutowy i zadłużenie zagraniczne w procesie osiągnięcia równowagi pieniężnej*, *Ekonomista*, nr 5–6.
- Góra S., Knyziak Z. (1974): *Międzynarodowa specjalizacja produkcji krajów RWPG*, Warszawa: PWE.
- Górski G. (2000): *Wrzesień 1939. Rozważania alternatywne*, Warszawa: Bellona.
- Grabowski J. (1998): *Miejsce sektora usług w gospodarce i handlu zagranicznym Polski*, Warszawa: IKCHZ.
- Grabowski T. (1963): *Inwestycje zbrojeniowe w gospodarce Polski międzywojennej*, Warszawa: MON.
- Grabski K. (1963): *Handel zagraniczny Polski*, Warszawa: PWE.
- Graża D.T. (2005): *Reformy gospodarcze w PRL (1982–1989). Próby ratowania socjalizmu*, Warszawa: Trio.
- Gregory P.R., Stuart R. (2014): *The Global Economy and its Economic Systems*, Mason: South-Western.
- Greider W. (1997): *One World, Ready or Not*, London: Penguin.
- Gritsch M. (2005): *The Nation-state and Economic Globalization: Soft Geo-politics and Increased State Autonomy?*, *Review of International Political Economy*, vol. 12/1.
- Grodyński T. (1959): *Rozwój gospodarczy Polski niepodległej*, w: *Polska niepodległa i druga wojna światowa 1918–1945*, praca zbiorowa, Londyn.
- Grodziski S. (2005): *W Królestwie Galicji i Lodomerii*, Warszawa: MCDN.
- Grosse T.G. (2011): *Niskoemisyjna gospodarka w Polsce: wpływ europeizacji na politykę rządu*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse T.G. (2012): *W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*, Warszawa: ISP PAN.
- Grosse T.G. (2013): *Development Trajectory of Eastern Poland: Theoretical Considerations and Strategic Recommendations*, *WSEI Scientific Journal series: ECONOMICS*, vol. 7/2.
- Grosse T.G. (2014): *The Golden Straitjacket of Poland's Membership in the EU*, *Yearbook of Polish European Studies*, vol. 17.

- Grosse T.G. (2014): *Geoeconomic Relations Between the EU and China: The Lessons From the EU Weapon Embargo and from Galileo*, *Geopolitics*, vol. 19/1.
- Grosse T.G. (2014): *W poszukiwaniu geoekonomii w Europie*, Warszawa: ISP PAN.
- Grosse T.G.: *Social Europe or a More Protectionist One? The Single Market in the Aftermath of the Crises*, maszynopis.
- Grużewski S. (1980): *Problem specjalizacji eksportowej*, *Handel Zagraniczny*, nr 4.
- Grużewski S. (1982): *W poszukiwaniu innego rozwiązania*, *Handel Zagraniczny*, nr 10.
- Gryziewicz S. (1944): *Na marginesie zagadnienia rozwoju gospodarczego Polski*, Londyn: Stowarzyszenie Ekonomistów Polskich.
- Gryziewicz S. (1951): *Sens przemian gospodarczych w Polsce*, *Kultura*, Paryż, nr 7–8.
- Gutowski A. (1973): *Otwieranie zamkniętej gospodarki*, *Kultura*, Paryż, nr 11.
- Gutowski A. (1974): *Polska a Komekon*, *Kultura*, Paryż, nr 321/6.
- Guz E. (2009): *Zagadki i tajemnice kampanii wrześniowej*, Warszawa: Bellona.
- Haas P.M. (1989): *Do Regimes Matter?*, *International Organization*, vol. 43/3.
- Halizak E. (2012): *O istocie geoekonomicznego działania*, w: *Geoekonomia*, red. E. Halizak, Warszawa: Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Scholar.
- Hall P.A., Soskice D. (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford–New York: Oxford University Press.
- Hall R., Taylor J.B. (2000): *Makroekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hampden-Turner C., Trompenaars A. (1998): *Siedem kultur kapitalizmu*, Warszawa: ABC.
- Handel Polski z Unią Europejską w okresie obowiązywania Układu Europejskiego* (2002): Warszawa: RCSS.
- Hewett E.A. (1974): *Foreign Trade Prices in the Council of Mutual Economic Assistance*, New York: Cambridge University Press.
- Hirschman A.O. (1945): *National Power and Structure of Foreign Trade*, Berkeley: University of California Press.
- Hirsz Z.J. (1993): *Polska między II a III Rzeczypospolitą*, Białystok: „Totus”.
- Historia Europy Środkowo-Wschodniej* (2000): red. J. Kłoczowski, Lublin: Instytut Europy Środkowo-Wschodniej.
- Historia Gdańska* (bez roku wyd.): red. E. Cieślak, t. 4, cz. 2, Sopot: Lex.
- Historia gospodarcza Polski 1939–1989* (1996): red. J. Kaliński, Warszawa: SGH.
- Historia Polski. Polska od 1939 roku do czasów obecnych* (2008): Warszawa: Biblioteka Gazety Wyborczej.
- Historia sztuki wojennej. Od starożytności do współczesności* (2008): red. G. Parker, Warszawa: Książka i Wiedza.

- Hobsbawm E. (1996): *The Age of Extremes. A History of the World 1914–1991*, New York: Vintage Books.
- Hoensch J.K., Nasarski G. (1975): *Polen 30 Jahre Volksdemokratie*, Hannover: Fakeltraeger Verlag.
- Hoffmann S. (1968): *Gulliver's Troubles: Or the Setting of American Foreign Policy*, New York: McGraw Hill.
- Holzer J. (1984): *Solidarność 1980–1981. Geneza i historia*, Paryż: Instytut Literacki.
- Holzer J. (2000): *Komunizm w Europie. Dzieje ruchu i systemu władzy*, Warszawa: Bellona.
- Holzman F.D. (1968): *The Rouble Exchange Rate and Soviet Foreign Trade Pricing Policies*, *American Economic Review*, wrzesień.
- Holzman F.D. (1968): *Soviet Central Planning and its Impact on Foreign Trade Behavior and Adjustment Mechanism*, w: *International Trade and Central Planning*, red. A. Brown, E. Neuberger, Berkeley: University of California Press.
- Holzman F.D. (1976): *International Trade under Communism – Politics and Economics*, New York: Basic Books.
- Holzman F.D. (1983): *International Trade Practices of Centrally Planned Economies*, *Columbia Journal of World Business*, zima.
- Holzman F.D. (1987): *The Economics of Soviet-Bloc Trade and Finance*, Boulder: Westview Press.
- Hudson V.M., Ford R.E., Pack D., Giordano E.R. (1991): *Why the Third World Matters, Why Europe Probably Won't: The Geoeconomics of Circumscribes Engagement*, *Journal of Strategic Studies*, vol. 14/3.
- Huntington S.P. (1993): *Why International Primacy Matters*, *International Security*, vol. 17/4, wiosna.
- Innes A. (2014): *The Political Economy of State Capture in Central Europe*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1.
- Inotai A. (1990): *Foreign Trade Deficit of Countries of East Central Europe*, *Acta Oeconomica*, vol. 1.
- Inotai A. (2009): *The Impacts of Enlargement on the Central and Eastern European Countries*, Seoul: KIEP.
- Introduction à la géoéconomie* (1999): red. P. Lorot, Paris: Economica.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce* (2001): Warszawa: IKCHZ.
- Jabłonowski M. (1992): *Z dziejów gospodarczych Polski lat 1918–1939*, Warszawa: WSiP.
- Jacobsen H.D. (1975): *Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen West und Ost*, München: Olzog Verlag.

- Jacoby W. (2010): *Managing Globalization by Managing Central and Eastern Europe: The EU's Backyard as Threat and Opportunity*, *Journal of European Public Policy*, vol. 17/3
- Jacoby W. (2014): *The EU Factor In Fat Times and In Lean: Did the EU Amplify the Boom and Soften the Bust?*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1.
- Jagiello E.M. (1989): *Zmiany w sile nabywczej eksportu Polski w latach 1980–1988*, *Handel Zagraniczny*, nr 3.
- Jagiello E.M. (2008): *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Warszawa: Poltext.
- Janos A.C. (2000): *East Central Europe in the Modern World: The Politics of the Borderlands From Pre- to Postcommunism*, Stanford: Stanford University Press.
- Jaroszewicz P. (1991): *Przerywam milczenie 1939–1989*, Rozmowa z B. Rolińskim, Warszawa: Wydawnictwo „Fakt”.
- Jarzębski W. (1946): *Gospodarka niemiecka w Polsce 1939–1944*, Warszawa: PWG.
- Jasiecki K. (2013): *Kapitalizm po polsku*, Warszawa: IFiS PAN.
- Jasiński L.J. (1990): *Dolar nad Wisłą*, *Gazeta Bankowa*, 25–31.03.
- Jasiński L.J. (1992): *Narzędzia analizy realnego poziomu kursu walutowego*, *Handel Zagraniczny*, nr 6.
- Jasiński L.J. (1994): *The Polish Exchange Rate Policy and Economic System Transformation*, w: *International Trade and Restructuring in Eastern Europe*, red. J. Gacs, G. Winckler, Heidelberg: PhysicaVerlag.
- Jasiński L.J. (1995): *Polska–Izrael. Co może dać umowa o wolnym handlu*, *Rynki Zagraniczne*, 23.05.
- Jasiński L.J. (1997): *U brzegów Unii Europejskiej. Problemy członkostwa Polski w UE z punktu widzenia makroekonomii, rolnictwa i polityki*, Warszawa: INE PAN.
- Jasiński L.J. (1998): *Analiza integracji. Przygotowania do członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Warszawa: Ziggurat.
- Jasiński L.J. (1999): *Polska polityka kursowa w warunkach umacniania się systemu rynkowego 1990–1998*, Warszawa: WWSE.
- Jasiński L.J. (2000): *Etyczny i ekonomiczny wymiar zbrojeń*, *Przegląd Powszechny*, nr 9.
- Jasiński L.J. (2000): *Integracja regionalna w warunkach globalizacji gospodarki światowej*, Warszawa: WWSE.
- Jasiński L.J. (2001): *Po co nam członkostwo w Unii Europejskiej*, *Przegląd Powszechny*, nr 1.
- Jasiński L.J. (2002): *Spójność ekonomiczna regionów w Polsce na tle krajów Unii Ekonomicznej i II Rzeczypospolitej*, *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Jasiński L.J. (2005): *Spójność ekonomiczna regionów Polski na tle krajów Unii Europejskiej*, Warszawa: INE PAN.

- Jasiński L.J. (2007): *Myślenie perspektywiczne. Uwarunkowania badania przyszłości typu foresight*, Warszawa: INE PAN, „Narodowy Program Foresight 'Polska 2020'”.
- Jasiński L.J. (2008): *Nobel z ekonomii. Poglądy laureatów w zarysie*, Warszawa: INE PAN, KeyText.
- Jasiński L.J. (2009): *Sektor wiedzy w rozwoju gospodarki*, Warszawa: Politechnika Warszawska, KeyText.
- Jasiński L.J. (2010): *Ob efektywności ekonomikczeskiej politiki i polsko-rossijskich torgowych otnoszeniach w XX wiekie*, w: *Kitaj, Polska i Rossija: strategia transformacji i strukturnyj poworot*, Moskwa: Institut Ekonomiki Rossijskoj Akadiemii Nauk.
- Jasiński W., Dąbrowski K. (1965): *Gospodarka portowo-żeglugowa krajów socjalistycznych Europy Wschodniej*, Warszawa: Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN.
- Jastrzębski W. (1946): *Gospodarka niemiecka w Polsce 1939–1945*, Warszawa: Czytelnik.
- Jernsson F. (1971): *Polen. Gesellschaft, Wirtschaft und Staat im Wandel*, München–Wien: Olzog Verlag.
- Jezierski A. (1971): *Historia gospodarcza Polski Ludowej 1944–1968*, Warszawa: PWN (współautorką następnych wydań tej książki była B. Petz).
- Jezierski A. (1987): *Historia gospodarcza Polski 1815–1980*, Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Jezierski A., Leszczyńska C. (1994): *Historia gospodarcza Polski w zarysie do 1989 roku*, Warszawa: KeyText.
- Jędrzychowski S. (1982): *Zadłużenie Polski w krajach kapitalistycznych*, Warszawa: KiW.
- Johann M. (2005): *Polska–UE. Porównanie poziomu życia ludności*, Warszawa: Difin.
- Jońca K. (1996): *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 roku*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Juncker J.C. (2015): *State of the Union 2015: Time for Honesty, Unity and Solidarity*, Strasbourg, 9.09.2015, <http://europa.eu/rapid/press-releaseSPEECH-15-5614pl.htm> (dostęp: 27.11.2019).
- Jurga T. (1990): *Obrona Polski 1939*, Warszawa: „Pax”.
- Kaczurba J. (1977): *Polska – USA. Gospodarka – stosunki ekonomiczne*, Warszawa: PWE.
- Kalecki M. (1962): *Prace z teorii koniunktury 1933–1939*, Warszawa: PWN.
- Kalecki M., Polaczek S. (1957): *Uwagi w sprawie cen surowców podstawowych, Gospodarka Planowa*, nr 4.

- Kaliński J. (1987): *Polityka gospodarcza Polski w latach 1948–1956*, Warszawa: KiW.
- Kaliński J. (1995): *Gospodarka Polski w latach 1944–1989. Przemiany strukturalne*, Warszawa: PWE.
- Kaliński J. (2000): *Zarys historii gospodarczej XIX i XX w.*, Warszawa: „Efekt”.
- Kaliński J. (2005): *Historia gospodarcza Polski Ludowej*, Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Kaliński J. (2009): *Transformacja gospodarki polskiej w latach 1989–2004*, Warszawa: SGH.
- Kaliński J., Landau Z. (1998): *Gospodarka Polski w XX wieku*, Warszawa: PWE.
- Kaliński J., Luszniwicz J. (1993): *Gospodarka centralnie kierowana*, w: *Historia gospodarcza Polski (1944–1989)*, Warszawa: SGH.
- Kamecki Z., Söldaczuk J., Sierpiński W. (1971): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWE (w późniejszych wydaniach tej książki W. Sierpińskiego zastąpił w zespole autorów P. Bożyk).
- Kamiński W. (1979): *Zadłużenie zewnętrzne krajów rozwijających się. Aspekty teoretyczne*, *Ekonomista*, nr 6.
- Kamiński W. (1993): *Gospodarka żywnościowa u progu XX wieku – wyzwania, dylematy, refleksje*, *Przemysł Spożywczy*, nr 1.
- Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania* (1999): red. Z. Sadowski, Warszawa: Bellona.
- Kapuściński R. (1993): *Wiek dwudziesty – wiek miniony...*, *Przegląd Powszechny*, nr 4.
- Karpiński A. (1964): *Gospodarka Polski na tle gospodarki świata*, Warszawa: KiW.
- Karpiński A. (1980): *Zarys rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, Warszawa: KiW.
- Karpiński A. (1986): *40 lat planowania w Polsce*, Warszawa: PWE.
- Karpiński J. (1994): *Portrety lat. Polska w odcinkach 1944–1993*, Warszawa: Gebethner.
- Karpiuk P. (1970): *Reforma cen zaopatrzeniowych*, *Gospodarka Planowa*, nr 11.
- Kaser K. (2019): *Economic Reforms and the Burdens of Transition*, w: *Central and Southeast European Politics since 1989*, red. S.P. Ramet, Ch.M. Hassenstab, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaser M. (1965): *COMECON, Integration Problems of the Planned Economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Kaser M., Zieliński J. (1970): *Planning in East Europe*, London: The Bodley Head.
- Kaszuba E. (2002): *Odbudowa i utrwalanie władzy (1945–1948)*, w: *Historia Śląska*, red. M. Czapliński, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kawalec S. (2011): *Banki w Polsce powinny być pod krajową kontrolą*, *Obserwatorfinansowy.pl*, 2.11.

- Kawalec S., Gozdek M. (2012): *Raport dotyczący optymalnej struktury polskiego systemu bankowego w średnim okresie*, Warszawa: Capital Strategy, 31.10.
- Kawecka-Wyrzykowska E. (1997): *Stosunki Polski ze Wspólnotą Europejską*, Warszawa: SGH.
- Kawecka-Wyrzykowska E. (1999): *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Warszawa: PWE.
- Kay J. (2004): *The Truth about Markets. Why Some Nations are Rich but Most Remain Poor*, London: Penguin.
- Kennedy P. (1987): *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, New York: Vintage Books.
- Kennedy P. (1993): *Preparing for the Twenty-First Century*, London: Harper-Collins.
- Kersten K. (1990): *Narodziny systemu władzy. Polska 1943–1948*, Poznań: Kantor Wyd. SAAW.
- Kim Il Gang (2008): *Analiza procesu transformacji w Chinach. Znaczenie czynników wzrostu gospodarczego*, praca doktorska, Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.
- Klawe A., Ładyka S., Makać A. (1977): *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, Warszawa: PWN.
- Kleer J. (2003): *Drogi do gospodarki rynkowej*, Warszawa: Scholar.
- Klonowski D. (2010): *The Effectiveness of Government-sponsored Programmes in Supporting the SME Sector in Poland, Post-Communist Economies*, vol. 22/2.
- Klusek J. (1992): *Centralny Okręg Przemysłowy*, Warszawa: „Oświata”.
- Knakiewicz Z. (1972): *O monopolu walutowym w systemie pieniężnym PRL*, *Ekonomista*, nr 1.
- Knorr K. (1975): *The Power of Nations: The Political Economy of International Relations*, London: Basic Books.
- Kobuszewski B. (2002): *Okupacyjny rynek walutowy, Polska Zbrojna*, 28.08.
- Koepf P. (1998): *Globalisierung*, München: Wilhelm Heyne Verlag.
- Kolankiewicz G., Lewis P. (1988): *Poland. Politics, Economics, Society*, Marxist Regimes Series, London: Pinter.
- Kołodko G.W. (1994): *Strategia dla Polski*, Warszawa: Poltext.
- Kołodko G.W. (1999): *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Warszawa: Poltext.
- Kołodziejczyk R., Gradowski R. (1974): *Zarys dziejów kapitalizmu w Polsce*, Warszawa: PWN.
- Korboński A. (1965): *Politics of Socialist Agriculture in Poland 1945–1960*, New York: Columbia University Press.
- Kornai J. (1985): *Niedobór w gospodarce*, Warszawa: PWE.

- Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej (2000): red. J. Kotyński, Warszawa: IKCHZ.
- Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej (2003): Raport z badań, Warszawa: Centrum Europejskie Natolin.
- Kosarczyn H. (2001): *Regional Development in Poland*, Warszawa: PARR.
- Kossut Z. (1980): *Niektóre problemy handlu zagranicznego*, Nowe Drogi, nr 9.
- Kostecki M.M. (1979): *East-West Trade and the GATT System*, London: Macmillan.
- Kostro J. (1994): *Odrodzenie kapitalizmu w Polsce*, Warszawa: Komodruk.
- Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J. (1966): *Historia gospodarcza Polski XIX i XX wieku*, Warszawa: KiW.
- Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J. (1984): *Historia gospodarcza Polski XIX i XX wieku*, Warszawa: KiW.
- Kotelnicka E., Wojciechowski B. (1985): *Kryteria i procedura zmian kursów walutowych z punktu widzenia potrzeb handlu zagranicznego*, Warszawa: IKCHZ.
- Kotkin S. (2009): *Armagedon był o krok. Rozpad Związku Radzieckiego 1970–2000*, Warszawa: Świat Książki.
- Kotyński J., Michalski R. (1984): *Uwarunkowania i cele strategii handlu zagranicznego*, *Handel Zagraniczny*, nr 7–8.
- Kowal P., Orzelska-Stączek A. (2019): *Inicjatywa Trójmorza: geneza, cele i funkcjonowanie*, Warszawa: ISP PAN.
- Kowalik T. (2000): *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*, Warszawa: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.
- Kozłowski S.G. (1994): *Systemy ekonomiczne. Analiza porównawcza*, Lublin: UMCS.
- Krajewski M. (2000): *Historia gospodarcza Polski do 1989 roku*, Włocławek: WSHE.
- Krein M.E. (1987): *International Economics. A Policy Approach*, San Diego: HBJ.
- Kronika XX wieku (1991): Warszawa: Wydawnictwo M.B. Michalik.
- Krugman P.R., Obstfeld M. (1994): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWN.
- Krynicky J. (1958): *Problemy handlu zagranicznego Polski 1918–1939 i 1945–1955*, Warszawa: PWN.
- Kryński W., Marczewski K., Wojnar J. (1997): *Analiza cen osiągniętych przez eksporterów polskich i konkurentów z krajów Unii Europejskiej na rynku niemieckim*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996–1997*, Warszawa: IKCHZ.
- Krzyżanowski A. (1957): *Polityka dewizowa rządu na dobrej drodze*, *Tygodnik Powszechny*, 10.02.1957.

- Krzyżanowski K. (1976): *Wydatki wojskowe Polski w latach 1918–1939*, Warszawa: PWN.
- Księżopolski K. (2017): *European Union Climate Policy – the Crisis as a Catalyst for Change*, w: *European Union Policies at a time of crisis*, red. T.G. Grosse, Warsaw: Scholar Publishing House.
- Kuciński J. (2007): *Narodowy Program Foresight Polska 2020*, maszynopis na konferencję NPR „Polska 2020”, Warszawa: IPPT.
- Kuczyński W. (1981): *Po wielkim skoku*, Warszawa: PWE.
- Kuczyński W. (1985): *Bilans gospodarczej reanimacji (1982–1984)*, *Aneks*, nr 38.
- Kula W. (1963): *Problemy i metody historii gospodarczej*, Warszawa: PWN.
- Kulczycki M. (1979): *Kurs walutowy w systemie kierowania handlem zagranicznym*, Warszawa: PWE.
- Kurowski S. (1963): *Historyczny proces wzrostu gospodarczego*, Warszawa: PWN.
- Kurowski S. (1981): *Doktrynalne uwarunkowania kryzysu gospodarczego w PRL*, Warszawa: Wydawnictwo im. Konstytucji 3 Maja.
- Kurowski S. (1981): *Plan rządowy i społeczna alternatywa, Zwrot – periodyk NSZZ „Solidarność” SGPiS*, nr 8.
- Kurowski S. (1990): *Polityka gospodarcza PRL*, Warszawa: Editions Spotkania.
- Kurowski S. (2001): *Od Października do Sierpnia*, Warszawa: WSHiFM.
- Kuśmierek J. (1979): *O handlu z Rosją*, *Biuletyn Informacyjny*, nr 7 i 33, przedruk *Kultura*, Paryż, nr 3, 1980.
- Kutrzeba S. (1988): *Polska odrodzona 1914–1939*, Kraków: Znak.
- Kuziński S. (1960): *Inwestycje a handel zagraniczny*, *Nowe Drogi*, nr 3.
- Kuziński S. (1967): *Inwestycje i handel zagraniczny Polski 1960–1970*, Warszawa: KiW.
- Kuźniar R. (2012): *Geoekonomia, czyli chybiona próba paradygmatu, Sprawy Międzynarodowe*, nr 3 (LXV).
- Kwiatkowski E. (1947): *Zarys dziejów gospodarczych świata*, Warszawa: PIW.
- Kwiatkowski E. (1978): *Jeden dzień w historii Polski*, w: *Drogi do niepodległości*, Kraków: Znak.
- Kwiatkowski E. (1989): *Dysproporcje. Rzecz o Polsce przeszłej i obecnej*, Warszawa: Czytelnik (pierwsze wydanie 1931).
- Landau Z. (1961): *Polskie zagraniczne pożyczki państwowe 1918–1926*, Warszawa: KiW.
- Landau Z. (1985): *Główne tendencje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej*, w: *U źródeł polskiego kryzysu. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych*, red. A. Mueller, Warszawa: PWN.
- Landau Z., Roszkowski W. (1995): *Polityka gospodarcza II RP i PRL*, Warszawa: PWN.

- Landau Z., Tomaszewski J. (1960): *Historia gospodarcza Polski 1918–1939*, Warszawa: KiW.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1977): *Druga Rzeczpospolita. Gospodarka – społeczeństwo – miejsce w świecie (Sporne problemy badań)*, Warszawa: KiW.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1984): *Polska w Europie i świecie 1918–1939*, Warszawa: „Wiedza Powszechna”.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1985): *The Polish Economy in the Twentieth Century*, London: Croom Helm.
- Landes D.S. (2005): *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa: Muza.
- Laqueur W. (1993): *Historia Europy 1945–1992*, Londyn: Puls.
- Ledworowski D. (1984): *Mechanizm ekonomiczny RWPG a reforma gospodarcza w Polsce*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Ledworowski D., Płowiec U. (1977): *Problemy handlu zagranicznego w organizacjach gospodarczych przemysłu*, w: *Wielkie organizacje gospodarcze. Doświadczenia z lat 1973–1975*, red. K. Cholewicka-Goździk, Warszawa: PTE i PWE.
- Lee K. (2013): *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up: Knowledge, Path-Creation, and the Middle-Income Trap*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Levenko N., Oja K., Staehr K. (2019): *Total Factor Productivity Growth in Central and Eastern Europe before, during and after the Global Financial Crisis, Post-Communist Economies*, 31/2.
- Lewandowski J. (1978): *Poza akumulacją i spożyciem (zbrojeniowe hamulce rozwoju gospodarczego PRL)*, *Kultura*, Paryż, nr 11.
- Liepmann H. (1938): *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe*, London: Allen and Unwin.
- Lipiński J. (2007): *Nowe spojrzenie na teorię funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, w: *Przełomowy rok 1956 a współczesność*, red. Z. Sadowski, Warszawa: PTE.
- Lipowski A. (1988): *Mechanizm rynkowy w gospodarce polskiej. Podstawy teoretyczne, perspektywy, dylematy*, Warszawa: PWN.
- Lipowski A. (1998): *Towards Normality. Overcoming the Heritage of the Central Planning Economy in Poland*, Warszawa: CASE, Centrum im. A. Smitha.
- Lipowski A. (2000): *Struktura gospodarki transformującej się*, Warszawa: Ziggurat.
- Lipski J.J. (1994): *Katolickie Państwo Narodu Polskiego*, Londyn: Aneks.
- Lucas E. (2008): *Nowa zimna wojna. Jak Kreml zagraża Rosji i Zachodowi*, Warszawa: Rebis.
- Luksemburg R. (1957): *Rozwój przemysłu w Polsce*, Warszawa: KiW.
- Luszniewicz J. (2008): *Solidarność, samorząd pracowniczy, transformacja systemu. O programie gospodarczym sieci organizacji zakładowych NSZZ „Solidarność” wiodących zakładów pracy (rok 1981)*, Warszawa: SGH, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne.

- Luttwak E.N. (1990): *From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce, National Interest*, vol. 20 (lato).
- Luttwak E.N. (2012): *The Rise of China vs. the Logic of Strategy*, Cambridge: Harvard University Press.
- Ładyka S. (2001): *Z teorii integracji gospodarczej*, Warszawa: SGH.
- Łazuga W. (2008): *Historia powszechna: wiek XIX*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Łoś S. (1968): *Świat historyków starożytnych*, Kraków: Znak.
- Łoś S. (2007): *Sylwetki rzymskie*, Lublin: Werset.
- Łuczak C. (1979): *Polityka ludnościowa i ekonomiczna hitlerowskich Niemiec w okupowanej Polsce*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Łuczak C. (1993): *Polska i Polacy w drugiej wojnie światowej*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Łukawer E. (1985): *Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej*, Warszawa: PWN.
- Maciejewski M. (2001): *Powszechne dzieje gospodarcze od końca XV wieku do 1939 roku*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Madajczyk C. (1970): *Polityka II Rzeszy w okupowanej Polsce*, Warszawa: PWN.
- Maddison A. (2003): *The World Economy, Historical Statistics*, Paris: OECD.
- Maddison A. (2003): *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OECD.
- Madej T. (1972): *Ekonomiczne problemy specjalizacji i kooperacji w przemyśle krajów RWPG*, Warszawa: PWN.
- Madej Z. (1988): *Zwroty w polityce i gospodarce*, Warszawa: PWE.
- Madej Z. (1999): *Polska strategia gospodarcza wobec Rosji na tle integracji z Zachodem*, Warszawa: INE PAN.
- Makroekonomia gospodarki otwartej* (2006): red. J. Misala, Radom: Politechnika Radomska.
- Malec J. (1986): *Dewizowe samofinansowanie się przedsiębiorstw, Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Małecka T. (1989): *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce, Handel Zagraniczny*, nr 12.
- Małecki J.M. (1991): *Zarys dziejów Polski 1864–1939*, Kraków: Znak.
- Marczewski J. (1976): *Crisis in Socialist Planning. Eastern Europe and the USSR*, New York: Praeger Publishers.
- Marczewski J. (1988): *Ustrój gospodarczy Polski wyzwolonej*, Warszawa: Wydawnictwo Polskie.
- Marczewski K. (1978): *Stosunki gospodarcze między ZSRR a Europą Wschodnią, Aneks*, nr 19.
- Marczewski K. (1988): *Polityka realnego kursu walutowego w Polsce i na Węgrzech w latach osiemdziesiątych, Handel Zagraniczny*, nr 8.

- Marer P. (1977): *Bibliography of East-West Commerce*, Bloomington, Indiana: International Development Institute.
- Marer P. (1978): *Stosunki gospodarcze między ZSRR a Europą Wschodnią*, *Aneks*, nr 19.
- Marmon W., Ryś J. (1999): *Wielka historia Polski 1885–1918*, Kraków: Pinnex.
- Marrese M., Vanous J. (1983): *Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe*, Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- Marsh D. (1993): *The Bundesbank*, London: Mandarin.
- Marszałek A. (1975): *Koordinacja narodowych planów gospodarczych w procesie integracji ekonomicznej krajów RWPG*, *Ekonomista*, nr 2.
- Marszałek A. (1981): *Mechanizmy i narzędzia integracji gospodarczej krajów RWPG*, Warszawa: PWN.
- Matkowski W. (1957): *Sprawa rad pracowniczych w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Matyska W., Potocka M., Samecki P. (2019): *30 lat transformacji ekonomicznej w Europie Środkowej (30 Years of Economic Transition in Central Europe)*, z. 63, Warszawa: Centrum Europejskie Natolin (Warsaw: Natolin European Centre).
- Mayhew A. (1998): *Recreating Europe. The European Union's Policy towards Central and Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayhew A. (2002): *Rozszerzenie Unii Europejskiej. Analiza negocjacji akcesyjnych z państwami kandydującymi z Europy Środkowej i Wschodniej*, Warszawa: UKIE.
- Mazur G. (2010): *Okupacja sowiecka*, w: *II wojna światowa*, red. K. Persak, P. Machcewicz, Warszawa: Bellona.
- Meducki S. (1991): *Wieś kielecka w czasie okupacji niemieckiej (1939–1945): studium historyczno-gospodarcze*, Kielce: Politechnika Świętokrzyska.
- Medve-Bálint G. (2014): *The Role of the EU in Shaping FDI Flows to East Central Europe*, *Journal of Common Market Studies*, vol. 52/1.
- Menderhausen H. (1959): *Terms of Trade Between the Soviet Union and Smaller Communist Countries, 1955–1957*, *The Review of Economics and Statistics*, maj.
- Menderhausen H. (1960): *The Terms of Soviet-Satellite Trade: a Broadened Analysis*, *The Review of Economics and Statistics*, maj 1960.
- Micewski A. (1964): *Z geografii politycznej II Rzeczypospolitej*, Warszawa: Biblioteka „Więzi”.
- Michalski R., Piotrowski Z., Soldaczuk J. (1983): *Rachunek wyrównawczy a system odpisów dewizowych i polityka kursowa*, *Handel Zagraniczny*, nr 7–8.
- Michalski T. (2002): *Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994–1999*, Warszawa: Difin.

- Międzynarodowe stosunki gospodarcze* (2001): red. W. Iskra, Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków* (2000): red. M. Piklikiewicz, Warszawa: Difin.
- Misala J. (1981): *Czynniki kształtujące eksport Polski w latach 1971–1978*, *Ekonomista*, nr 2.
- Misala J. (1985): *Wymiana wewnątrzgałęziowa w polskim handlu zagranicznym*, *Ekonomista*, nr 3.
- Misala J. (1992): *Polsko-niemieckie powiązania gospodarcze w XX wieku*, Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta.
- Misala J., Morąg J. (1989): *Handel wolnodewizowy Polski z krajami RWPG*, *Stosunki Międzynarodowe*, nr 11.
- Mises L. von (1920): *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen*, *Archiv für Sozialwissenschaften*.
- Moczulski L. (1972): *Wojna polska*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Moczulski L. (1999): *Geopolityka. Potęga w czasie i przestrzeni*, Warszawa: Bellona.
- Moczulski L. (2007): *Narodziny Międzymorza: ukształtowanie ojczyzn, powstanie państw oraz układy geopolityczne wschodniej części Europy w późnej starożytności i we wczesnym średniowieczu*, Warszawa: Bellona.
- Moisio S., Paasi A. (2013): *From Geopolitical to Geoeconomic? The Changing Political Rationalities of State Space*, *Geopolitics*, vol. 18/2.
- Montias J.M. (1962): *Central Planning in Poland*, New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Morawski W. (1993): *Finanse*, w: *Historia gospodarcza Polski (1944–1989)*, Warszawa: SGH.
- Morawski W. (2002): *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Warszawa: Trio.
- Morawski W. (2009): *Gospodarka II Rzeczypospolitej*, w: *Dwudziestolecie*, red. K. Persak, P. Machcewicz, Warszawa: Bellona.
- Morrison J. (2010): *Closing the Neoliberal Gap: Risk and Regulation In the Long War of Securitization*, *Antipode*, vol. 43/3.
- Morrissey J. (2017): *Geoeconomics in the Long War*, *Antipode*, vol. 49/S1.
- Moussis N. (1997): *Access to European Union. Law, Economics, Policies*, Genval/Belgium: Euroconfidentiel S.A.
- Mumford A. (2013): *Proxy Warfare and the Future of Conflict*, *The RUSI Journal*, vol. 158/2.
- Muńko A., Rybowski W. (1987): *Rozszerzanie się EWG a dyskryminacja krajów socjalistycznych na tym rynku*, *Handel Zagraniczny*, nr 8.
- Musgrave R.A., Musgrave P. (1989): *Public Finance in Theory and Practice*, New York: MacGraw-Hill.

- Myant M., Drahokoupil J. (2012): *International Integration, Varieties of Capitalism and Resilience to Crisis in Transition Economies, Europe-Asia Studies*, vol. 64/1.
- Mycielski J., Rey K., Trzeciakowski W. (1969): *Metody rozwiązywania liniowego modelu bieżącej optymalizacji gospodarki narodowej*, w: *Efektywność handlu zagranicznego*, Warszawa: PWE.
- Na co wydajemy (niepotrzebnie) dewizy. Alfabet dewizowej beztroski (1981): *Sztandar Ludu*, 6.01., przedruk *Kultura*, Paryż, 1981, nr 3.
- Najlepszy E. (1973): *Handel zagraniczny w systemie planowania i zarządzania w Polsce*, Warszawa: PWN, Poznań: Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk.
- Nasiłowski M. (1995): *Transformacja systemowa w Polsce*, Warszawa: KeyText.
- Nawrocki I. (1989): *Kapitał zagraniczny w polskiej gospodarce w latach 1976–1989, Handel Zagraniczny*, nr 4–5.
- Ney-Krwawicz M. (1990): *Komenda Główna Armii Krajowej 1939–1945*, Warszawa: Pax.
- Nölke A., Vliegenthart A. (2009): *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe, World Politics*, 61/4.
- Noniewicz C. (2004): *Historia gospodarcza Polski Odrodzonej*, Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Noniewicz C. (2008): *Historia gospodarcza ziem polskich pod zaborami*, Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Norberg J. (2006): *Spór o globalizację. Kto zyskuje, kto traci, ile i dlaczego?*, Warszawa: Fijor Publishing.
- Nove A. (1977): *The Soviet Economic System*, London: Allen and Unwin.
- Nove A. (1978): *East-West Trade: Problems, Prospects, Issues*, The Washington Papers, Beverly Hills: Sage Publications.
- Nove A. (1992): *An Economic History of the USSR*, London: Penguin.
- Nowak-Far A. (2001): *Unia Gospodarcza i Walutowa w Europie*, Warszawa: C.H. Beck.
- Nowak-Jeziorański J. (1994): *Agentura dobrych spraw*, *Gazeta Wyborcza*, 30.05.
- Nowak-Jeziorański J. (1999): *Polska wczoraj, dziś i jutro*, Warszawa: Czytelnik.
- Nowik M. (2009): *Wsparcie promocyjno-informacyjne jako instrument polskiej polityki proeksportowej w latach 1991–2008*, praca magisterska, Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski (1995): red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa: IKCHZ.
- OECD Science, Technology and Industry: Outlook 2008.
- Olechowski A., Paszyński M. (1982): *Granice i koszty reorientacji, Handel Zagraniczny*, nr 4.

- Olechowski A., Woźnowski J. (1978): *Ochrona celna w krajach zachodnich przed polskim eksportem*, *Ekonomista*, nr 1.
- Orenstein M.A. (2014): *Poland. From Tragedy to Triumph*, *Foreign Affairs*, vol. 93/1.
- Orłowski L.T. (1996): *Kryteria integracji monetarnej Traktatu z Maastricht. Próba ich zastosowania wobec Polski*, *Ekonomista*, nr 2.
- Orłowski L.T. (1996): *The Path of Exchange Rates in the Polish Economic Transformation*, Warszawa: CASE.
- Orłowski W.M. (1996): *Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej*, Warszawa: Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN.
- Orłowski W.M. (2008): *Świat, który oszalał, czyli poradnik na ciekawe czasy*, Warszawa: Biblioteka Gazety Wyborczej.
- Orłowski W.M. (2010): *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, Warszawa: PWE.
- Osiatyński L. (1956): *O sztuce handlowania*, *Handel Zagraniczny*, nr 6.
- Ostdeutschland* (bez roku wydania): F. Dörr, oprac. W. Kerl, München: Südwest Verlag.
- Pac R. (1989): *Pięćsetka eksporterów w 1988 r. – analiza ekonomiczna*, *Handel Zagraniczny*, nr 8.
- Paczkowski A. (1995): *Pół wieku dziejów Polski 1939–1989*, Warszawa: PWN.
- Pajestka J. (1981): *Polski kryzys lat 1980–1981*, Warszawa: KiW.
- Pajewski J. (1980): *Odbudowa państwa polskiego 1914–1918*, Warszawa: PWN.
- Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku* (2001): red. J. Beksiak, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pastusiak L. (1989): *Pomoc UNRRA i organizacji charytatywnych dla powojennej Polski*, *Stosunki Międzynarodowe*, nr 7–8.
- Paszyński A. (1988): *Drogi i bezdroża reformy*, *Dwadzieścia jeden*, nr 7, wiosna.
- Paszyński M. (1983): *Polska i GATT*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Pearce J. (1981): *The Common Agricultural Policy*, London: Chatham House.
- Pietras J. (1993): *Konsekwencje Układu Europejskiego dla rynku usług w Polsce*, Warszawa: Biuro do spraw Integracji Europejskiej i Pomocy Zagranicznej URM.
- Pietrzak E. (1993): *Rozwój rynkowych systemów finansowo-walutowych na Węgrzech i w Polsce*, Gdańsk: IBnGR.
- Pietrzak E. (1994): *Polski złoty od wymienialności wewnętrznej do standardu MFW*, Gdańsk: IBnGR.
- Pietrzak E. (1996): *Wymienialność złotego*, Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Pietrzak E. (1998): *Internalizacja systemu finansowego*, w: *System finansowy w Polsce. Lata dziewięćdziesiąte*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Pietrzyk I. (2000): *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Piotrowski J. (1986): *Ceny w polskim handlu zagranicznym*, *Handel Zagraniczny*, nr 9–10.
- Piotrowski Z. (1989): *Zmiany w systemie kierowania polskim handlem zagranicznym*, *Stosunki Międzynarodowe*, nr 9.
- Pióro T. (1993): *W dowództwie Układu Warszawskiego*, *Stosunki Międzynarodowe*, nr 4.
- Pipes R. (1990): *Rosja carów*, Warszawa: Wydawnictwo Krag.
- Pipes R. (2008): *Komunizm*, Warszawa: Świat Książki.
- Piskozub A. (1986): *Polska morska. Czyn XX wieku*, Gdynia: Wydawnictwo Morskie.
- Planowanie i zarządzanie handlem zagranicznym w krajach RWPG* (1972): red. J. Słodczuk, Warszawa: PWE.
- Pluciński E.M. (1998): *Handel zagraniczny krajów Grupy Wyszehradzkiej podczas procesów transformacji systemowej*, Warszawa: WSHiM.
- Płowiec U. (1975): *Centralne sterowanie handlem zagranicznym*, Warszawa: PWE.
- Płowiec U. (1988): *Polityka gospodarcza USA wobec krajów socjalistycznych*, Warszawa: KiW.
- Płowiec U. (1994): *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski*, *Ekonomista*, nr 2.
- Pobóg-Malinowski W. (1956): *Najnowsza historia polityczna Polski. 1864–1945*, Londyn: Świdorski.
- Pod wspólnym niebem. Narody dawnej Rzeczypospolitej* (2010): red. M. Kopczyński, W. Tygielski, Warszawa: Bellona.
- Podhorodecki L. (1993): *Dzieje Lwowa*, Warszawa: Volumen.
- Podkaminer L. (2013): *Development Patterns of Central and East European Countries (in course of transition and following EU accession)*, Research Report no. 388, July 2013, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Podstawowe dokumenty RWPG i organizacji wyspecjalizowanych* (1972): Warszawa: KiW.
- Poghosyan T., Poghosyan A. (2010): *Foreign Bank Entry, Bank Efficiency and Market Power in Central and Eastern European Countries*, *Economics of Transition*, vol. 18/3.
- Pokładek K., Jasiński A.K. (1999): *Sytuacja makroekonomiczna w Polsce w świetle Traktatu z Maastricht*, maszynopis, Warszawa: SGH.
- Polaczek S. (1960): *Odrębny układ cen w handlu zagranicznym dla krajów socjalistycznych*, *Ekonomista*, nr 1.
- Polaczek S. (1967): *Problemy systemu cen w handlu między krajami socjalistycznymi*, *Gospodarka Planowa*, nr 8–9.

- Poland. Competitiveness Report 2010* (2010): Warszawa: SGH.
- Poland. Country Economic Memorandum. Reform and Growth on the Road to the EU* (1997): World Bank, 26.11.1997.
- Poland. International Economic Report 1988/89* (1989): red. J. Bossak, K. Stupnicki, Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej, SGPiS.
- Polański Z. (1995): *Pieniądz i system finansowy w Polsce. Lata 1982–1993. Przemiana ustrojowa*, Warszawa: PWN.
- Polish Paradoxes* (1990): red. S. Gomułka, A. Polansky, London: Routledge.
- Polish-US Industrial Cooperation in the 1980s. Findings of a Joint Research Project* (1981): red. K. Marczewski, E. Tabaczyński, Bloomington: Indiana University Press.
- Polityka ekonomiczna* (1992): red. B. Winiarski, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Polityka gospodarcza okresu transformacji* (1995): red. M. Dąbrowski, Warszawa: PWN.
- Polska 1939–1945. Straty osobowe i ofiary represji pod dwiema okupacjami* (2009): red. W. Materski, T. Szarota, Warszawa: IPN.
- Polska a rynki Europy Zachodniej* (1974): red. M. Dobroczyński, Warszawa: PWN.
- Polska droga do Unii Europejskiej. Doświadczenia i wyzwania* (1999): red. S. Miklaszewski, Kraków: PTE.
- Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość* (2000): red. U. Płowiec, Warszawa: Placet.
- Polska Ludowa – Związek Radziecki 1944–1974* (1974): Zbiór dokumentów i materiałów, Warszawa: KIW.
- Polska na przestrzeni dziejów* (1995): red. J. Tazbir, Warszawa: PWN.
- Polska w przededniu członkostwa w Unii Europejskiej. Nadzieje i obawy* (2002): red. J. Osiński, Warszawa: SGH.
- Polska w Unii Europejskiej – strategie rozwoju, perspektywy i problemy* (2005): red. J. Nowakowski, A. Skowronek-Mielczarek, Warszawa: SGH.
- Polska w Unii Europejskiej* (2004): red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Warszawa: IKCHZ.
- Polska w Unii Europejskiej* (2004): red. K. Żukrowska, J. Stryjek, Warszawa: SGH.
- Polska w Unii Europejskiej Wstępny bilans członkostwa* (2006): red. J. Misala, Radom: Politechnika Radomska.
- Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej* (2007): red. J.J. Michałek, W. Siwiński, M.W. Socha, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku* (2003): red. G. Wojtkowska-Łobej, Warszawa: SGH.

- Polska w WTO* (1998): red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa: IKCHZ.
- Polska. Reforma, dostosowanie i wzrost. Raport główny* (bez daty wydania): Dokument Banku Światowego, Narodowy Bank Polski, (misja Banku Światowego przebywała w Polsce jesienią 1986).
- Polski handel zagraniczny, raporty roczne*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, różne lata.
- Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku* (2019): Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Pomorze w ogniu. Historia II wojny światowej i nieznanne relacje świadków* (2009): Warszawa: Biblioteka Gazety Wyborczej.
- Porwit K. (1998): *Looking back at Economic Science in Poland, 1945–1996*, w: *Economist Thought in Communist and Post-Communist Europe*, red. H.J. Wagner, London: Routledge.
- Potel J.Y. (2009): *Francja ta sama czy inna?*, Warszawa: Trio.
- Powrót Polski nad Bałtyk* (1997): oprac. M.M. Drozdowski, Warszawa: Typografia.
- Powszechna historia gospodarcza 1918–1991* (1994): red. W. Morawski, Warszawa: Floks.
- Problem granic i obszar odrodzonego państwa polskiego (1918–1990)* (1992): red. A. Czubiński, Poznań: Uniwersytet Adama Mickiewicza.
- Problem rekompensaty za polski węgiel w negocjacjach polsko-radzieckich w 1956 r.* (1978): wprowadzenie J. Kramara, *Aneks*, nr 19.
- Problemy gospodarcze Drugiej Rzeczypospolitej* (1989): praca zbiorowa, Warszawa: PWWE.
- Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej Unii Europejskiej* (1999): red. M. Paszyński, Warszawa: IKCHZ.
- Projekcja polityki kursowej, rynku walutowego oraz rynku instrumentów pochodnych instrumentów finansowych do roku 2002* (1998): red. E. Pietrzak, Gdańsk: IBnGR.
- Pryor F.L. (1963): *The Communist Foreign Trade System*, Cambridge: MIT Press.
- Przedpełski R. (2007): *Innowacje w sektorze nowych technologii w Polsce*, Warszawa: INE PAN.
- Przemiany we współczesnej gospodarce światowej* (2006): red. E. Oziewicz, Warszawa: PWE.
- Ptaszek J. (1972): *Polska – ZSRR. Gospodarka. Współpraca*, Warszawa: PWE.
- Puchala D.J., Hopkins R.F. (1982): *International Regimes: Lessons from Inductive Analysis*, *International Organization*, vol. 36.
- Puślecki Z. (1996): *Polska w okresie transformacji a zjednoczone Niemcy*, Warszawa–Poznań: PWN.

- Radziejewski B. (2018): *Granice opcji niemieckiej*, Nowa Konfederacja, 30.01.2018, <https://nowakonfederacja.pl/granice-opcji-niemieckiej/> [dostęp: 29.10.2019].
- Rajski M. (1981): *Wystąpienie ... delegata na Miejskiej Konferencji Partyjnej w Gdyni w dn. 16 maja 1981*, Kultura, Paryż, nr 11.
- Rakowski M.F. (1991): *Jak to się stało*, Warszawa: „BGW”.
- Rapacki R. (1989): *System gospodarczy a import techniki w Polsce*, *Handel Zagraniczny*, nr 4–5.
- Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku* (2010): red. T. Baczko, Warszawa: INE PAN.
- Raporty roczne o stosunkach gospodarczych PRL z zagranicą*: Departament Handlu Zagranicznego GUS, różne lata.
- Rączkowski S. (1984): *Międzynarodowe stosunki finansowe*, Warszawa: PWE.
- Rączkowski S. (1985): *Finansowe systemy popierania eksportu*, *Ekonomista*, nr 4–5.
- Reforma gospodarcza, propozycje, tendencje, kierunki dyskusji* (1981): oprac. R. Krawczyk, Warszawa: PTE.
- Reformy Władysława Grabskiego* (1994): oprac. M.M. Drozdowski, Warszawa; Omnia.
- Rocznik polityczny i gospodarczy 1948* (1948): Warszawa: Czytelnik.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego* (2019): Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Roczniki polityczne i gospodarcze Państwowego Wydawnictwa Ekonomicznego*, różne lata.
- Roemisch R. (2001): *Regional Disparities within Accession Countries*, East-West Conference, Österreichische Nationalbank, 5–6.11.
- Rola Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej w świecie (1944–1974)* (1975): red. S. Kubiak, Poznań: UAM.
- Roman W. (1989): *System ustalania cen w obrotach wzajemnych krajów RWPG*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Romanowski A. (1995): *Konkurencyjność gospodarki polskiej w świetle zmian realnego efektywnego kursu złotego*, „Materiały i Studia”, Warszawa: NBP.
- Romanowski A. (2002): *Jak oszukać Rosję. Losy Polaków od XVIII do XX wieku*, Warszawa: Znak.
- Rosati D. (1996): *Exchange Rate Policies during Transition from Plan to Market*, *Economics of Transition*, nr 4.
- Rosati D. (1998): *Polska droga do rynku*, Warszawa: PWE.
- Rosecrance R. (1986): *The Rise of Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World*, New York: Basic Books.
- Rosenberg N., Birdzell L.E. Jr (1994): *Historia kapitalizmu*, Kraków: Signum.

- Rostowski J. (1998): *Macroeconomic Instability in Post-Communist Countries*, Oxford: Oxford University Press.
- Roszkowski W. (2006): *Historia Polski 1914–2005*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Roszkowski W. (Albert A.) (1992): *Historia Polski 1914–1991*, Warszawa: PWN.
- Rozov N.S. (2012): *Geopolitics, Geoeconomics, and Geoculture. The Interrelation of Dynamic Spheres in the History of Russia*, *Russian Social Science Review*, vol. 53/6.
- Rubel M., Sławiński A. (1989): *Deficyt bilansu płatniczego*, *Handel Zagraniczny*, nr 6.
- Rurarz Z. (1990): *Byłem doradcą Gierka*, Warszawa: Andy Grafik.
- Rusiński W. (1986), *Zarys historii gospodarczej Polski na tle dziejów gospodarczych powszechnych*, Warszawa: PWN.
- Rutkowski J. (1947): *Historia gospodarcza Polski*, Poznań: Księgarnia Akademicka.
- Rutkowski J. (1972): *Stosunki finansowe Polski z ZSRR a wielostronna współpraca RWPG*, *Sprawy Międzynarodowe*, nr 11.
- Rydygier W. (1961): *Nasz handel zagraniczny. Środki realizacji planu*, *Nowe Drogi*, nr 1.
- Rydygier W. (1985): *Pułapka zadłużenia*, w: *U źródeł polskiego kryzysu. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych*, red. A. Mueller, Warszawa: PWN.
- Rzeszutek E. (1996): *Kurs rynkowy złotego w procesie transformacji gospodarki*, *Ekonomista*, nr 4.
- Rzędowski I. (1959): *Z zagadnień międzynarodowego podziału pracy w krajach socjalistycznych*, *Ekonomista*, nr 6.
- Sachs J. (1993): *Poland's Jump to the Market Economy*, Cambridge MA: MIT Press.
- Sachs J. (1996): *Economic Transition and the Exchange Rate Regime*, *American Economic Review*, nr 2.
- Sachs J., Warner A. (1999): *What are the Chances of Catching up with the EU?*, referat na konferencji *Ten Years after. Transition and Growth in post-Communist Countries*, Warszawa: CASE, 15–16.11.1999.
- Sadowska-Cieślak E. (1983): *Przedsiębiorstwa polonijne w gospodarce*, *Handel Zagraniczny*, nr 6.
- Sallai D., Schnyder G. (2018): *The Transformation of Post-Socialist Capitalism: From Development State to Clan State?*, *Greenwich Papers in Political Economy*, GPERC57, London: University of Greenwich.
- Salmonowicz S. (2000): *Polski wiek XX. Studia i szkice*, Włocławek: Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna.
- Salvatore D. (1987): *International Economics*, New York: Macmillan.
- Samecki P. (1997): *Zagraniczna pomoc ekonomiczna*, Warszawa: Pечат.
- Samsonowicz H. (1995): *Miejsce Polski w Europie*, Warszawa: Bellona.

- Samsonowicz H. (2008): *Dzień chrztu i co dalej ...*, Warszawa: DiG.
- Samsonowicz H. (2009): *Polska–Niemcy, tysiąc lat sąsiedztwa*, w: *Moje Niemcy – moi Niemcy*, red. H. Orłowski, Poznań: Instytut Zachodni.
- Samsonowicz H., Wyczański A., Tazbir J., Staszewski J., Kizwalter T., Nałęcz T., Paczkowski A., Chwałba A. (2007): *Historia Polski*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1989): *Economics*, New York: McGraw-Hill.
- Saryusz-Wolski J. (1999): *Integracja europejska*, w: *Nowa encyklopedia powszechna*, suplement, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schelling T. (1958): *International Economics*, Boston: Allyn and Bacon.
- Schimmelfennig F., Sedelmeier U. (2004): *Governance by Conditionality: EU Rule Transfer to the Candidate Countries of Central and Eastern Europe*, *Journal of European Public Policy*, vol. 11/4.
- Schmidt V. (2003): *French Capitalism Transformed, Yet Still a Third Variety of Capitalism, Economy and Society*, vol. 32/4.
- Schmidt V. (2016): *Varieties of Capitalism: A Distinctly French Model?*, w: *The Oxford Handbook of French Politics*, red. R. Elgie, E. Grossman, A.G. Mazur, Oxford: Oxford University Press.
- Scholvin S., Wigell M. (2018): *Power Politics by Economic Means: Geoeconomics as an Analytical Approach and Foreign Policy Practice, Comparative Strategy*, vol. 37/1.
- Schramm T. (1999): *Wiek XX*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Schroder J. (1987): *Planowanie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego – kierunki przemian*, *Handel Zagraniczny*, nr 11.
- Schwab K. (2016): *The Fourth Industrial Revolution*, Geneva: World Economic Forum.
- Secomski K. (1950): *Analiza wykonania planu trzyletniego*, Warszawa: PWG.
- Sektor finansowy w Polsce (2002): red. S. Owsiak, Warszawa: PWE.
- Siebeneichen J. (1968): *Planowanie obrotów towarowych w polskim handlu zagranicznym*, *Handel Zagraniczny*, nr 5–6.
- Skalniak F. (1966): *Bank Emisyjny w Polsce 1939–1945*, Warszawa: PWN.
- Skalski E. (1993): *Błąd*, Warszawa: Niezależna Oficyna Wydawnicza.
- Skalski R. (1971): *Rzeczywistość handlu zagranicznego PRL*, *Kultura*, Paryż, nr 6.
- Skaradziński B. (1985): *Korzenie naszego losu*, Warszawa: Biblioteka „Więzi”.
- Skodlarski J. (1997): *Zarys historii gospodarczej Polski do 1945 roku*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skodlarski J. (2000): *Zarys historii gospodarczej Polski*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skrzypczak W. (2002): *Geografia ekonomiczna*, Warszawa: Efekt.

- Sławiński A. (2009): *Przyczyny globalnego kryzysu finansowego*, w: *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, red. J. Osiński, S. Sztaba, Warszawa: SGH.
- Sobczak T. (2009): *Instytucjonalizacja nauk ekonomicznych w Polsce międzywojennej*, Warszawa: KeyText.
- Sobol S. (2001): *Tajemnice polskich rodów arystokratycznych*, Poznań: Publicat.
- Sobotowski B. (1956): *Nieprawidłowości organizacyjne w aparacie handlu zagranicznego*, *Handel Zagraniczny*, nr 3.
- Sobotowski B. (1957): *Eksport wewnętrzny*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Sokołowska B. (1998): *Polityka kursowa i jej wpływ na bilans płatniczy*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1997–1998*, red. U. Płowiec, Warszawa: IKiCHZ.
- Solarz J.K. (1993): *Dostosowanie banków do standardów europejskich*, Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Sołdaczuk J. (1987): *Współczesna gospodarka światowa. Struktura, mechanizm, tendencje*, Warszawa: PWE.
- Sołdaczuk J. (1994): *Polska nauka o handlu zagranicznym*, Warszawa: SGH.
- Sołdaczuk J., Misala J. (2001): *Historia handlu międzynarodowego*, Warszawa: PWE.
- Sorman G. (2009): *Ekonomia nie kłamie*, Warszawa: Prószyński.
- Sorokin G. (1962): *Problemy międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy*, *Ekonomista*, nr 5.
- Sosiński T. (2001): *Ziemia nowogródzka. Zarys dziejów*, Warszawa: Wydawnictwo Wojciech Lewicki.
- Staehr K. (2018): *Capital Flows and Growth Dynamics in Central and Eastern Europe, Post-Communist Economies*, vol. 30/1.
- Stanisław Gomułka i polska transformacja. Dokumenty i analizy 1968–1989 (2009): Warszawa: Scholar.
- Stawecki P. (1979): *Polski potencjał wojenny*, w: *Polski czyn zbrojny w II wojnie światowej. Wojna obronna Polski 1939*, Warszawa: MON.
- Steger M.B. (2009): *Globalization*, Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz J.E. (2004): *Ekonomia sektora publicznego*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stirk P.M.R. (1996): *A History of European Integration since 1914*, London: Pinter.
- Stomma S. (1980): *Czy fatalizm wrogości?*, Kraków: Znak.
- Stosunki Polski z Unią Europejską (2002): red. E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa: SGH.
- Strzembosz T. (2000): *Rzeczpospolita podziemna. Społeczeństwo polskie a państwo podziemne 1939–1945*, Warszawa: Krupski.

- Stypułkowski A. (1964): *Polska a GATT, Kultura*, Paryż, nr 11.
- Sulimierski B. (1983): *Zadłużenie Polski na tle innych krajów, Handel Zagraniczny*, nr 10.
- Surdykowski J. (2001): *Duch Rzeczypospolitej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Swann D. (1995): *The Economics of the Common Market. Integration in the European Union*, London: Penguin.
- System cen w obrotach między krajami RWPG (1974): red. S. Góra, Warszawa: IKCHZ.
- System kierowania handlem zagranicznym w latach 1971–1980 (1975): praca zbiorowa, Warszawa: IKCHZ.
- Szarota T. (1973): *Okupowanej Warszawy dzień powszedni. Studium historyczne*, Warszawa: Czytelnik.
- Szczepańska C. (1982): *Zarys rozwoju Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego*, Warszawa: IKCHZ.
- Szczepański J., Szyszko L. (1998): *Aktualne problemy polityki pieniężno-fiskalnej w Polsce, Zeszyty Naukowe Warszawskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej*, nr 5.
- Szczerek Z. (2013): *Rzeczpospolita zwycięska*, Kraków: Znak.
- Szostak M. (1998): *Polska w OECD*, Warszawa: IKCHZ.
- Szpak J. (1999): *Historia gospodarcza powszechna*, Warszawa: PWE.
- Średniookresowa strategia polityki pieniężnej na lata 1999–2003 (1998): Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, wrzesień 1998.
- Świerkocki J. (1997): *Zmiany w polityce handlowej Polski w okresie transformacji (1990–1996)*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. 4.
- Tarle E. (1960): *Dzieje Europy 1871–1919*, Warszawa: KiW.
- Tendera-Właszczuk H. (2001): *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Terlecki O. (1985): *Z dziejów Drugiej Rzeczypospolitej*, Kraków: KAW.
- Thurow L.C. (2006): *Powiększanie bogactwa. Nowe reguły gry w gospodarce opartej na wiedzy*, Gliwice: Helion.
- Toczek S. (1968): *Specjalizacja narodowa, Handel Zagraniczny*, nr 10.
- Topiński A. (1989): *Inflacja a funkcjonowanie gospodarki polskiej*, Warszawa: PWE.
- Topolski J. (1998): *Polska dwudziestego wieku 1914–1997*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Topolski J. (2000): *Historia Polski*, Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Törő C., Butler E., Grüber K. (2014): *Visegrad: The Evolving Pattern of Coordination and Partnership after EU Enlargement, Europe-Asia Studies*, vol. 66/3.
- Transport (2005): red. W. Rydzkowski, K. Wojewódzka-Król, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Trencsenyi B., Kopeček M., Lisjak-Gabrijelčič L., Falina M., Baár M. (2018): *A History of Modern Political Thought in East Central Europe*, Oxford–New York: Oxford University Press.
- Trzeciakowski W. (1964): *Metody wyznaczania kursu granicznego i uproszczone metody analizy efektywności handlu zagranicznego*, Warszawa: Zakład Badań Konjunktury i Cen HZ.
- Trzeciakowski W. (1975): *Modele pośredniego kierowania gospodarką planową w sterowaniu handlem zagranicznym*, Warszawa: PWE.
- Trzeciakowski W. (1986): *Polska w RWPG w świetle badań*, *Handel Zagraniczny*, nr 3.
- Turlejska M. (1962): *Rok przed klęską. 1 września 1938 – 1 września 1939*, Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Tymowski J., Kieniewicz J., Holzer J. (1990): *Historia Polski*, Warszawa: Editions Spotkania.
- Ungeheuer S. (1967): *Polski handel zagraniczny w minionym 20-leciu*, *Handel Zagraniczny*, nr 1 i 2.
- Unia Europejska. *Przygotowania Polski do członkostwa* (2001): red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Warszawa: IKCHZ.
- Vachudova M.A., Milada A. (2008): *Tempered by the EU? Political Parties and Party Systems before and after Accession*, *Journal of European Public Policy*, vol. 15/6.
- Vail M.I. (2018): *Liberalism in Illiberal States: Ideas and Economic Adjustment in Contemporary Europe*, Oxford–New York: Oxford University Press.
- Vajda I. (1965): *The Role of Foreign Trade*, Budapest: Corvina Press.
- Várhegyi E. (2017): *The Banks of the Mafia State*, w: *Twenty-Five Sides of a Post-Communist Mafia State*, red. B. Magyar, J. Vasarhelyi, Budapest: Central European University Press.
- Vielrose E. (1968): *Kilka uwag o substytucji importu*, *Ekonomista*, nr 5.
- Wakar A. (1968): *Handel zagraniczny w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa: PWN.
- Wallerstein I. (1974, 1980, 1989): *The Modern World-System*, New York–San Diego: Academic Press, trzy kolejne tomy: 1974, 1980, 1989.
- Waltz K. (1979): *Theory of International Politics*, Reading: Addison-Wesley.
- Wandycz D.S. (1964): *Rurociąg naftowy „Przyjaźń”*, *Kultura*, Paryż, nr 7–8.
- Wandycz P. (1980): *The United States and Poland*, Cambridge: Harvard University Press.
- Wandycz P. (1987): *Stracone szanse: stosunki polsko-amerykańskie 1939–1987*, „Głos”, Warszawa: Wydawnictwo Głos.
- Wandycz P., Frendl L. (1965): *Zjednoczona Europa. Teoria i praktyka*, Londyn: Polonia.

- Weitz J. (2002): *Schacht – bankier Hitlera*, Warszawa: KiW.
- Weresa M.A. (2010): *Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw na rynku europejskim*, Warszawa, tekst przygotowany do druku.
- Wesołowski J. (1975): *Kurs waluty w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa: PWE.
- Weydenthal J.B. de, Porter B.D., Devlin K. (1991): *Polski dramat 1980–1982*, Warszawa: Rytm.
- Wieczorkiewicz A. (1990): *Pozahandlowe formy współpracy gospodarczej Polski z zagranicą*, Warszawa: PWN.
- Wielowiejski P. (2000): wypowiedź, w: *Ziemie polskie w X wieku i ich znaczenie w kształtowaniu się nowej mapy Europy*, red. H. Samsonowicz, Kraków: Universitas.
- Wielowiejski A. (1968): *Przed trzecim przyspieszeniem*, Warszawa: Biblioteka „Więzi”.
- Wierzbowski J. (1959): *Varimex – pierwsze polskie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego*, *Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Wigell M. (2016): *Conceptualizing Regional Powers’ Geoeconomic Strategies: Neo-imperialism, Neo-mercantilism, Hegemony, and Liberal Institutionalism*, *Asia Europe Journal*, vol. 14/2.
- Wilczyński J. (1969): *The Economics and Politics of East-West Trade*, New York: Praeger.
- Wilczyński J. (1970): *The Economics of Socialism*, London: Allen and Unwin.
- Wilczyński J. (1973): *Socialist Economic Development and Reforms*, New York: Praeger.
- Wilczyński W. (1999): *Wrocie państwo opiekuńcze, czyli trudna droga Polski do gospodarki rynkowej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilczyński W. (2000): *Rynek i pieniądź w Polsce u progu XXI wieku*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Wilczyński W. (2005): *Polski przełom ustrojowy 1989–2005. Ekonomia epoki transformacji*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Wiles P.J.D. (1967): *Communist International Economics*, Oxford: Basil Blackwell.
- Williamson J. (1989): *What Washington Means by Policy Reform*, w: *Latin American Readjustment: How Much has Happened*, red. J. Williamson, Washington: The Peterson Institute for International Economics.
- Winiarski B. (1985): *System planowania gospodarki narodowej*, Warszawa: PWE.
- Winiecki J. (1983): *Orientacja proeksportowa w gospodarce centralnie planowanej. Kilka uwag teoretycznych*, *Ekonomista*, nr 3–4.
- Winiecki J. (2001): *Polemiki w drodze (do kapitalizmu)*, Warszawa: C.H. Beck.
- Winterberg J.M. (1997): *Central Bank Independence and Monetary Stability in the EU*, referat na konferencję *The Key Issues in Preparing for Economic and Monetary Union*, Paryż, 9–10.10.1997.

- Winters L.A. (1991): *International Economics*, London: Routledge.
- Wizje gospodarki socjalistycznej (1983): oprac. H. Jędruszczak, Warszawa: PWN.
- Wojciechowski B. (1975): *Ewolucja metod kierowania handlem zagranicznym, Problemy handlu zagranicznego*, nr 6–7.
- Województwo Śląskie 1945–1950 (2007): red. A. Dziurok, R. Kaczmarek, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Wojna obronna Polski 1939 (1979): red. E. Kozłowski, Warszawa: MON.
- Wojnar M. (1991): *Polityka handlu zagranicznego*, w: *Polski handel zagraniczny w 1990 roku*, Warszawa: IKCHZ.
- Wojtanowicz C. (1957): *Handel zagraniczny Polski w latach 1950–1955, Handel Zagraniczny*, nr 2.
- Wołoszański B. (1995): *Ten okrutny wiek, Sensacje XX wieku*, Warszawa: Wydawnictwo MH.
- The World Competitiveness Yearbook 2000* (2000): Lausanne: IMD World Competitiveness Center.
- World Economic and Social Survey 2006. Diverging Growth and Development* (2006): New York: UN.
- World Factbook 2010*: CIA.
- Woźniczka Z. (2007): *Skutki wkroczenia Armii Czerwonej i działalności NKWD w 1945 roku*, w: *Województwo Śląskie 1945–1950*, red. A. Dziurok, R. Kaczmarek, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Woźnowski J. (1974): *Polska w GATT*, Warszawa: PWE.
- Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą (2009): red. E. Kaliszuk, Warszawa: IBRKK.
- Wraga R. (1950): *Rubel narzędziem agresji*, *Kultura*, Paryż, nr 4.
- Wszelaki J. (1964): *Problem cen w handlu polsko-sowieckim*, *Kultura*, Paryż, nr 11.
- Wu Y. (1952): *Economic Warfare*, New York: Prentice-Hall.
- Wyczański P. (1992): *Polityka kursowa lat 90., Bank i Kredyt*, nr 4–5.
- Wyrozumski J., Gierowski J., Buszko J. (1978): *Historia Polski*, Warszawa: PWN.
- Wysokińska Z., Witkowska J. (2000): *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Youngs R. (2011): *Geo-economic futures*, w: *Challenges for European Foreign Policy in 2012: what Kind of Geo-economic Europe?*, red. A. Martinigui, R. Youngs, Madrit: FRIDE.
- Zabielski K. (1999): *Finanse międzynarodowe*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zagórski Z.P. (1990): *45 lat w cieniu bomby atomowej*, *Wiedza i Życie*, nr 7.
- Zagraniczna polityka ekonomiczna Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej* (1997): red. L. Ciamaga, Warszawa: SGH.

- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 roku* (2019): Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Zajchowski J. (1970): *Relacje pomiędzy importem i eksportem a produkcją w Polsce*, *Ekonomista*, nr 6.
- Zaleski W. (1954): *Próby oceny polskiej gospodarki*, *Kultura*, Paryż, nr 4.
- Zamoyski A. (2002): *Własną drogą. Osobliwe dzieje Polaków i ich kultury*, Kraków: Znak.
- Zaremba P. (1991): *Historia dwudziestolecia 1918–1939*, Wrocław: Ossolineum.
- Zarys historii Polski* (1979), red. J. Tazbir, Warszawa: PWN.
- Zbytniewski D. (1988): *O konkurencyjności polskiego eksportu wyrobów przetworzonych*, *Handel Zagraniczny*, nr 7.
- Zettelmeyer J. (2019): *The Troubling Rise of Economic Nationalism in the European Union*, Washington: The Peterson Institute for International Economics, 29.03.2019.
- Zieleniewski J., Szczypiorski S. (1963): *Zasady organizacji handlu zagranicznego*, Warszawa: PWE.
- Zieliński H. (1983): *Historia Polski 1914–1939*, Wrocław: Ossolineum.
- Zieliński J.G. (1974): *Polskie reformy gospodarcze*, Londyn: Odnova.
- Zieliński M. (1994): *Elementy polityki handlowej Polski 1990–1992*, Warszawa: CASE.
- Zientara B., Mączek A., Ihnatowicz J., Landau Z. (1988): *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 roku*, Warszawa: „Wiedza Powszechna”.
- Zmiany strukturalne w gospodarce w okresie transformacji w latach 1989–1995* (1996): red. K. Gawlikowska-Hueckel, Gdańsk–Warszawa: IBnGR.
- Zombirt J. (1995): *Unia monetarna jako forma integracji gospodarczej. Doświadczenia i perspektywy europejskie*, praca doktorska, Warszawa: SGH.
- Zweig F. (1945): *Pomiędzy dwiema wojnami*, Londyn: Wydawnictwo Światowego Związku Polaków z Zagranicy.
- Zybała A. (2004): *Globalna korekta. Szanse Polski w zglobalizowanym świecie*, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Zybura M. (2001): *Niemcy w Polsce*, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Żakiewicz M. (2001): *Gdańsk 1945. Kronika wojennej burzy*, Gdańsk: Czac.
- Żakowski J. (2009): *Zawał. Zrozumieć kryzys*, Warszawa: Biblioteka Polityki.
- Żukrowska K. (1994): *Szerokie otwarcie. Polska gospodarka w aktywnym otoczeniu międzynarodowym*, Warszawa: Volumen.
- Żukrowska K. (1997): *Skutki unii walutowej dla procesów integracji, Sprawy Międzynarodowe*, nr 3.
- Żurawski vel Grajewski P. (2008): *Polityka Unii Europejskiej wobec Rosji a interesy Polski 1991–2004*, Kraków–Warszawa: Ośrodek Myśli Politycznej, Centrum Europejskie Natolin.

INDEKS OSOBOWY*

A

August II Wettyn 37
August III Wettyn 37

B

Baka Władysław 173, 182
Batory Stefan 33, 74
Beksiak Janusz 172, 203
Berend Iván T. 95, 112, 132, 183
Bereszka Ignacy 162
Berling Zygmunt 170, 174
Blikle Jerzy Czesław 175
Bobrowski Czesław 166
Bolesław Chrobry 29
Bolesław Śmiały 29
Brus Włodzimierz 174, 175, 184

C

Chelchowski Hilary 167

D

Dietrich Tadeusz 167
Długosz Stanisław 173, 186
Długosz Władysław 162
Drucki-Lubecki Franciszek Ksawery 39
Drzymała Michał 45

F

Falter Alfred 15, 163
Fryderyk II 36

G

Geyer Robert 163
Gierek Edward 74, 171
Gomułka Władysław 58, 68, 168, 170, 178, 188, 210
Gorywoda Manfred 173
Gościński Janusz 173
Górecki Roman 161
Grabski Stanisław 159
Grabski Władysław 11–13, 50, 156–160, 207
Grohman Henryk 163, 164
Grohmanowie 164
Gruber Henryk 162

H

Halizak Edward 127, 128, 188, 190
Hansemann Ferdynand 44
Henryk Brodaty 30
Heydel Adam 162
Huntington Samuel 124, 191

J

Jagiellonowie 30, 33
Jagielski Mieczysław 172
Janos Andrew C. 132, 192
Jaroszewicz Piotr 171, 192
Jasiński Leszek Jerzy 7, 8, 21, 141, 151, 165, 185, 192, 193
Jaszczuk Bolesław 169
Jędrychowski Stefan 170, 193

* Indeks osób występujących w obydwu zamieszczonych artykułach nie obejmuje autorów pozycji uwzględnionych jedynie w bibliografiach.

K

Kaden-Bandrowski Juliusz 44
Kalecki Michał 177, 175, 178, 193
Kalecki Stanisław
Karol IV 31
Karol Olbracht Habsburg-Lotaryński 164
Karpiński Stanisław 157
Katarzyna II 37
Kazimierz Jagiellończyk 34
Kazimierz Odnowiciel 29
Kazimierz Wielki 9, 30, 31, 33
Kennemann Hermann 44
Kettler Jakub 36
Keynes John 177
Kisiel Henryk 78, 172
Koc Adam 51, 160, 161
Konopczyński Władysław 37
Kosieradzki Paweł 161
Kosieradzki Władysław 161
Kowalik Tadeusz 98, 196
Kramar J. 61, 206
Krasiński Edward 164
Kronenberg Leopold Julian 164
Kronenberg Leopold Stanisław 164
Krzyżanowski Adam 162, 196, 197
Kuroń Jacek 175
Kurowski Stefan 176, 177, 197
Kwiatkowski Eugeniusz 13, 14, 47, 50, 51, 104, 159–161, 197

L

Lange Oskar 167
Lechnicki Tadeusz 161
Lilpop Stanisław Wilhelm 163
Lipiński Edward 175–177
Lubomirski Stanisław Sebastian 163
Ludkiewicz Seweryn 162
Luttwak Edward N. 123–125, 134, 199

M

Maddison Angus 41, 132, 199
Malinowski Tadeusz 161
Maria Teresa 37
Matuszewski Ignacy 51, 160, 161
Messner Zbigniew 173
Mieszko I 8, 29
Minc Hilary 166, 167
Mitrega Jan 170
Modzelewski Karol 175
Moraczewski Jędrzej 48
Mościcki Ignacy 159–161

N

Napoleon Bonaparte 10, 39, 40
Natanson Edward 164

O

Obodowski Janusz 173

P

Pajestka Józef 173, 189, 203
Piastowie 8, 9, 28, 29, 34
Piłsudski Józef 73, 159, 160, 162
Piotr I 37
Piotrowski Jan Dionizy 163
Pius XI 163
Poniatowski Stanisław August 38
Poznański Maurycy 164
Przanowski Stefan 15, 163
Ptolemeusz Klaudiusz 28

R

Rosecrance Richard 127, 128, 207
Różewicz Tadeusz 169

S

Sadowski Zdzisław 173, 174, 194, 198
Scheiblerowie 164
Secomski Kazimierz 171, 171, 209

Sekuła Ireneusz 174
Spiess Ludwik Julian 163
Stadnicki Adam 164
Starzyński Stefan 161
Steczkowski Kanty Jan 156
Sulejman Wspaniały 36
Szałajda Zbigniew 173
Szpotański Kazimierz 15, 164
Szydlak Jan 75, 171
Szyr Eugeniusz 166

Ś

Śmigły-Rydz Edward 51

T

Taylor Edward 162, 190
Tiedemann Heinrich 44
Tokarski Julian 167

W

Wakar Aleksy 170–172, 212
Wałęsa Lech 173

Waniolka Franciszek 170
Wedel Jan 162, 163
Wenda Zygmunt 13, 51
Weynerowski Antoni 164
Wieleżyński Marian 163
Wierzbicki Andrzej 162
Władysław Jagiełło 32
Władysław Łokietek 9
Wójtowicz Anna 35, 36
Wójtowicz Grzegorz 35, 36
Wrzaszczyk Tadeusz 172

Z

Zabielski Kazimierz 85, 214
Zdziechowski Jerzy 158, 159
Ziętek Jerzy 172
Zweig Ferdynand 162, 215
Zygmunt August 33, 34
Zygmunt III Waza 34

Ż

Żeromski Stefan 44

NOTY BIOGRAFICZNE AUTORÓW

prof. Tomasz Grzegorz Grosse – politolog, historyk i socjolog, profesor Uniwersytetu Warszawskiego na Wydziale Nauk Politycznych i Stosunków Międzynarodowych specjalizujący się m.in. w analizie polityk gospodarczych oraz uwarunkowań geopolitycznych i geoeconomicznych, w szczególności regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz w obszarze historii i myśli teoretycznej dotyczącej integracji europejskiej. Stypendysta uniwersytetów w Oksfordzie, Florencji, Georgetown w Waszyngtonie oraz Yale w New Haven. Autor ekspertyz na temat reform ustrojowych w UE i rozwoju regionalnego Polski m.in.: dla Sejmu RP, Ministerstwa Gospodarki i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, wieloletni ekspert Centrum Europejskiego w Natolinie. Autor, współautor i redaktor ponad 600 publikacji, analiz i artykułów, w tym m.in.: *Social Dialogue During Enlargement: The Case of Poland and Estonia*; *Geoeconomic Relations Between the EU and China: The Lessons From the EU Weapon Embargo and From Galileo*; *W poszukiwaniu geoeconomii w Europie*; *W objęciach europeizacji: wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*; *Europa na rozdrożu*; *Perspektywy współpracy międzyparlamentarnej w Europie Środkowej*.

prof. Leszek Jerzy Jasiński – ekonomista, prof. zw. dr hab., pracownik Politechniki Warszawskiej od 2005 roku. W latach 2005–2013 dyrektor Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN. Współpracownik Centrum Europejskiego w Natolinie. Prowadzi badania w zakresie ekonomii międzynarodowej, integracji europejskiej, finansów, podstaw ekonomii i analizy regionalnej. Specjalizuje się również w historii gospodarczej. Autor m.in.: *Integracja regionalna w warunkach globalizacji gospodarki światowej* (2000); *Myslenie perspektywiczne. Uwarunkowania badania przyszłości typu foresight* (2007); *Ekonomia i etyka* (2012); *Spójność ekonomiczna i społeczna regionów państw Unii Europejskiej* (2012); *Podstawy ekonomii* (2013); *Trade Benefits Everyone. Generalisation and Reinterpretation of the Theory of Comparative Advantage* (2014); *Miejsce techniki w rozwoju gospodarki* (2015); *Surowcocołtonność gospodarki a zmiany w technice* (2016); *Współczesny krajobraz ekonomiczny* (2016); *Nobel z ekonomii 1969–2016. Poglądy laureatów w zarysie* (2017); *Analiza i interpretacja badań ekonomicznych* (2017); *System finansowy* (2017); *Potencjał i rozwój. Organizacja społeczeństwa i technika a stan gospodarki* (2018); *Michał Kalecki odczytany po pół wieku* (2019).

prof. Przemysław Waingertner – historyk, publicysta, profesor zwyczajny, doktor habilitowany nauk humanistycznych, kierownik Katedry Historii Polski Najnowszej Uniwersytetu Łódzkiego, wiceprezes Łódzkiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Historycznego i przewodniczący Komitetu Ochrony Pamięci Walk i Męczeństwa w Łodzi. Autor oraz współautor kilkunastu monografii (m.in. *Konspiracja trzech pokoleń*; *Ruch zetowy w Drugiej Rzeczypospolitej*; *Naprawa 1926–1939*; *Żelazna Karpacka*; *Ostatni łodzermensch*; *Majdan. Drugie narodziny narodu*) i ponad stu artykułów naukowych (m.in. w emigracyjnych „Zeszytach Historycznych” i „Niepodległości”, krajowych „Dziejach Najnowszych”, „Przeglądzie Nauk Historycznych”, „Roczniku Łódzkim” i „Studiach z Dziejów Społeczno-Gospodarczych XIX i XX wieku”) z zakresu historii polskiej myśli politycznej i polskiego oręża w XX w., dziejów Drugiej Rzeczypospolitej oraz Łodzi i regionu. Ekspert licznych projektów naukowo-badawczych, edukacyjnych, popularyzator tematyki historycznej na łamach prasy („W Sieci Historii”; „Historia do Rzeczy”; „Gazeta Polska”; „Tygodnik Solidarność”; „Wprost”), w TVP, TVP Historia i Polskim Radio. Autor vlogów i bloga historycznego. Współpracownik Instytutu Pamięci Narodowej. Laureat Nagrody Honorowej Świadek Historii.

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Centrum Europejskie Natolin

02-797 Warszawa, ul. Nowoursynowska 84

tel. (22) 545 98 00, e-mail: fundacja@natolin.edu.pl

www.natolin.edu.pl

