

STEFAN KOWAL

HANDEL POLSKO-NIEMIECKI W LATACH 1918–2006
(UWARUNKOWANIA I ETAPY ROZWOJU)

Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w 1918 r. jednym z pierwszoplanowych problemów w sąsiedztwie polsko-niemieckim stał się handel. Ten ważny składnik wzajemnych stosunków napotkał przeszkody, które utrudniały jego uprawianie, deformowały racjonalną strukturę. Wymiana polsko-niemiecka została uwolniona od przeszkód pozaekonomicznych dopiero w ostatniej dekadzie XX w. Jest to ewenement, który w takim stopniu nie występował w stosunkach gospodarczych Polski z innymi krajami rozwiniętymi.

W niniejszej próbie naszkicowania problemów towarzyszącej tej dziedzinie działalności gospodarczej skupiono się na zabiegach, które miały sprzyjać rozwojowi polsko-niemieckich stosunków gospodarczych. Wiele z nich kończyło się niepowodzeniem, co wskazuje na istnienie silnych barier hamujących postęp. W stosunkach gospodarczych Polski i Niemiec w XX w. obserwowaliśmy liczne i ostre zwroty powodowane przyczynami o charakterze politycznym, ideologicznym czy geopolitycznym. Zakres czasowy niniejszego opracowania obejmuje nieomal 90 lat. Analiza tak długiego i zróżnicowanego okresu ma ułatwić poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, na ile handel z Niemcami sprzyjał procesom rozwojowym w Polsce, przyczyniał się do nadawania im właściwego kierunku i rytmu.

Postrzegając ten problem głównie z polskiej perspektywy, można dostrzec, że od odzyskania przez Polskę niepodległości do czasów współczesnych wystąpiły trzy znaczące próby ożywienia handlu i wykorzystania go jako instrumentu rozwoju gospodarczego. Zaliczyć do nich można: 1. zabiegi reprezentatywnego przedstawicielstwa niemieckiego świata gospodarczego i polskich sfer gospodarczych w sprawie zawarcia traktatu handlowego, zwłaszcza po wybuchu wojny celnej w połowie 1925 r.; 2. dążenie do przebudowy polskiej gospodarki w latach siedemdziesiątych XX w. w oparciu o importowane technologie i zagraniczne kredyty,

w której RFN odgrywała bardzo ważną rolę; 3. zrazu bardziej spontaniczne niż programowe stosunki gospodarcze z Niemcami rozpoczęte transformacją ustrojową w Polsce od 1990 r. i kontynuowane do czasów współczesnych; integrowaniu się z Unią Europejską towarzyszyła intensyfikacja handlu z Niemcami. Powyższe próby prezentują się klarowniej w działaniach intencjonalnych niż realnych. Jednak intencje te formułowano w ramach szerszych programów, deklarujących dokonanie przełomu w polityce gospodarczej. W programach tych, uzasadniając proponowane zmiany, artykułowano przesłanki ekonomiczne, wolne od balastu, jaki charakteryzował postawy i oceny dotyczące stosunków politycznych.

Wymienione wyżej kwestie są najlepiej rozpoznane w odniesieniu do dwudziestolecia międzywojennego. Temu okresowi poświęcono kilka prac monograficznych, a w opracowaniach o charakterze ogólnym sprawy handlu z Niemcami potraktowano szeroko. Okres po 1945 r. nie był przedmiotem większego zainteresowania historyków gospodarczych. Problem handlu z Niemcami znalazł wyraz w opracowaniach, jakie wyszły spod pióra ekonomistów.

W formułowaniu tez i wniosków tylko częściowo pomocna jest wiedza teoretyczna z zakresu handlu międzynarodowego, ponieważ w czynnikach kształtujących relacje między Polską a Niemcami nazbyt duże znaczenie miały komponenty pozaekonomiczne, tzn. polityczne, ideologiczne, geograficzno-polityczne, czyli problem polskiej granicy zachodniej. Dlatego poszukiwania modelu określającego, jaki handel byłby pożądany przez oba kraje dla optymalnego międzypaństwowego podziału pracy i w jakim kierunku winny zmierzać jego przekształcenia, skazane są na niepowodzenie.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, co w prawie dziewięćdziesięcioletnich polsko-niemieckich stosunkach handlowych zasługuje na wyróżnienie, skupiono uwagę na następujących zagadnieniach: 1. czynnikach kształtujące wielkość handlu, 2. klimacie politycznym towarzyszącym handlowi polsko-niemieckiemu, 3. strukturze towarowej handlu, 4. postawach kół gospodarczych obu krajów wobec handlu z sąsiadem, 5. randze Niemiec jako partnera handlowego Polski i odwrotnie – Polski jako partnera handlowego Niemiec. Pod względem czasowym zaakcentowano specyfikę trzech okresów: dwudziestolecia międzywojennego, realnego socjalizmu w Polsce i powrotu do gospodarki rynkowej.

Czynniki kształtujące wielkość handlu

Z czynników, jakie kształtowały wielkość i strukturę handlu, uwagę skupiono głównie na następujących: a) bliskości geograficznej, b) komplementarności strukturalnej (międzygałęziowej), c) luce technologicznej jako ważnym motywie strony polskiej, skłaniającym do rozwijania handlu z Niemcami, d) renomie niemieckich produktów w Polsce.

Geograficzne sąsiedztwo stanowiło dla instytucji i organizacji gospodarczych po obu stronach granicy państwowej bardzo ważny czynnik, który wyrażał się chęcią intensyfikacji stosunków handlowych. Bliskość podmiotów handlujących redukowałą znacznie koszty transportu, zmniejszała ubytki na wadze w przypadku handlu zwierzętami rzeźnymi oraz straty wynikające z wrażliwości niektórych towarów na psucie się. Również rentowność handlu innymi towarami masowymi, dzięki historycznie ukształtowanym sieciom zaopatrzenia i zbytu oraz małej odległości między producentem a odbiorcą, zachęcała do jego intensyfikacji. Argumentów opartych na bliskości przestrzennej używali rzecznicy traktatu regulującego zasady handlu obu krajów

Podkreślić należy, że już przed I wojną światową ziemie polskie zaboru pruskiego spełniały rolę zaplecza surowcowego i miejsca produkcji półfabrykatów w ramach podziału pracy w państwie niemieckim. Próby uprzemysłowienia ich i przekształcenia charakteru z rolniczego na przemysłowo-rolniczy, podjęte z inicjatywy nadprezydenta Prus Zachodnich Gustawa von Gosslera, zakończyły się wynikiem dalekim od oczekiwanego¹. Natomiast udział ziem polskich zaboru rosyjskiego w handlu z Niemcami, po wprowadzeniu w 1877 r. przez rząd rosyjski ceł protekcyjnych i w wyniku wojny celnej niemiecko-rosyjskiej, doznał istotnego uszczerbku, ale był nadal wysoki. W 1913 r. wywóz do Rosji stanowił 8,7% niemieckiego eksportu. Import z Niemiec wynosił aż 47,5% rosyjskiego przywozu. Znaczna część tego handlu odnosiła się do ziem Królestwa Polskiego i innych ziem polskich zaboru rosyjskiego². Godne wzmianki są dostawy urządzeń do przemysłu tekstylnego w Królestwie Polskim m.in. z Alzackiej Fabryki Budowy Maszyn w Miluzie³. Galicyj-

¹ S. Kowal, *Die oekonomische Auswirkungen der Nationalitätenpolitik im preussischen Teilungsgebiet Polens (1971–1914)*, [w:] *Ausgebeutet oder alimentiert? Regionale Wirtschaftspolitik und nationale Minderheiten in Ostmitteleuropa (1867–1939)*, red. U. Müller, Berlin 2006 (Frankfurter Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte Ostmitteleuropa, 13), s. 172–174.

² Bundesarchiv Koblenz, sygn. R 43 I/1106, s. 241.

³ J. Fijałek, W. Puś, S. Pytlaś, *Przemysł włókienniczy na ziemiach polskich – struktury i funkcje*, [w:] *Gospodarka przemysłowa i początek cywilizacji technicznej*

skie przedsiębiorstwa (a więc ziemie polskie zaboru austriackiego) handlowały głównie z Austrią i z Niemcami⁴.

W nawiązywaniu kontaktów handlowych znaczną rolę odegrały Międzynarodowe Targi Poznańskie i Targi Lipskie. Od początku istnienia targów w Poznaniu jako imprezy handlowej międzynarodowej, tj. od 1925 r., niemieccy wystawcy stanowili najliczniejszą grupę zagraniczną. W niektórych latach stoiska niemieckich firm stanowiły ponad połowę zagranicznych ekspozycji. Według opinii ówczesnej prasy wzbudzały one duże zainteresowanie zwiedzających. Również Targi Lipskie odwiedzało wielu kupców i przemysłowców z Polski. Transakcje w poszczególnych latach wymagają rozpoznania, ale znane dane opiewały na znaczne sumy. Na przykład w 1928 r. Polscy kupcy i przemysłowcy zawarli transakcje na 235 mln RM. Suma ta równała się połowie wartości polskiego importu w tym roku z Niemiec⁵. Okres II wojny światowej z punktu widzenia roli handlu jako korzystnego zjawiska w stosunkach sąsiedzkich był czasem zupełnie straconym. Po II wojnie handel polsko-niemiecki przez z górą 10 lat nie przybrał rozmiarów odpowiadającym potencjalnym potrzebom i możliwościom. Okupacja Niemiec, odgradzanie się Polski na polecenie Stalina od kontaktów gospodarczych z Zachodem, zimna wojna i inne czynniki o charakterze politycznym tworzyły bariery, które skutecznie hamowały handel. Podkreślić także należy, że przerwane zostały tradycyjne kontakty między regionami i podmiotami gospodarczymi z różnych regionów, jakie istniały przed wojną. Zdecydowana większość kontrahentów handlowych pochodziła ze wschodnich regionów Niemiec (w dużej mierze z Dolnego Śląska) które po II wojnie światowej zmieniły przynależność państwową. Przedsiębiorstwa z innych regionów Niemiec, z wyjątkiem przemysłu budowy maszyn z Nadrenii, partycypowały w handlu z Polską w znacznie skromniejszym wymiarze i były też słabiej zorientowane na ten kierunek handlu. Firmy znajdujące się w NRD zmieniły właścicieli i formy własności. W tych okolicznościach stosunki handlowe wymagały w dużej mierze działań od podstaw. Na handel zasadniczy wpływ wywierały też odmienności ustrojowe. Stosunkowo duże obroty handlowe pomiędzy NRD

w rolniczych krajach Europy. Materiału i studia, red. I. Pietrzak-Pawłowska, Wrocław 1977, s. 177, 188.

⁴ J. Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski*, t. 2: *Czasy porozbiorowe*, Poznań 1950, s. 331–336.

⁵ S. Kowal, *Die Leipziger Messe und die Internationale Posener Messe in den deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen 1921–1939*, [w:] *Leipzigs Messen 1497–1997*, cz. 2: *1914–1997*, red. H. Zwahr, T. Topfstedt, G. Bentele, Koeln 1999, s. 498–504.

a Polską były nie tyle następstwem regionalnych tradycji, co wynikały przede wszystkim z nowej polityki gospodarczej.

Chociaż bliskość geograficzna stanowiła czynnik sprzyjający rozwijaniu handlu, jego wielkość zależała od polityki zagranicznej, którą, o czym już wspomiano, kształtowały cele pozaekonomiczne. Kreowanie przez Polskę długookresowej polityki handlowej było, niezależnie od intencji, niemożliwe aż do początków wchodzenia Polski w struktury Unii Europejskiej. Taka polityka nie zrodziła się w dwudziestoleciu międzywojennym, gdyż nie sprzyjał temu stan stosunków politycznych. Każda koncepcja wysuwana przez koła gospodarcze skazana była na niepowodzenie. Po II wojnie światowej pewien zwrot w polityce gospodarczej Polski wystąpił od 1971 r. Poprzedziły go dwa bardzo istotne fakty: wizyta kanclerza Republiki Federalnej Niemiec Willy'ego Brandta w Polsce w grudniu 1970 r., która zaowocowała nawiązaniem stosunków dyplomatycznych oraz bunt robotników polskich na Wybrzeżu (w Gdańsku i Szczecinie), który zmusił władze do przewartościowania dotychczasowej strategii rozwoju kraju. Nie bez znaczenia było również objęcie najważniejszego stanowiska politycznego w Polsce (I sekretarza KC PZPR) przez Edwarda Gierka. W realizacji tej polityki wzrosło niepomierne znaczenie RFN jako partnera handlowego Polski, która wysunęła się na drugie miejsce w polskim handlu, po ZSRR, natomiast względnie zmalała rola NRD. Rozwój handlu z każdym z państw niemieckich miał swoje specyficzne cechy i następstwa.

Ponieważ udział Polski w międzynarodowym podziale pracy był w porównaniu z RFN niewspółmiernie niski, w rezultacie wystąpiła po stronie polskiej jednostronna zależność handlowa. W miarę upływu czasu coraz bardziej powiększał się ujemny bilans handlowy. Z powodu olbrzymiej przewagi technologicznej RFN Polska nie była w stanie zrównoważyć na bieżąco pasywnego bilansu handlowego. Dysproporcja wynikała także z odmiennych funkcji przypisywanych handlowi zagranicznemu w obydwu krajach. Dla Polski handel zagraniczny do 1970 r. sprowadzał się głównie do zakupu dóbr inwestycyjnych i niezbędnego zaopatrzenia rynku.

Polityczne ograniczenia, które stanowiły tło polsko-niemieckich stosunków gospodarczych, prowadziły w efekcie do niekorzystnego rezultatu. Powyższa konstatacja dotyczy także lat siedemdziesiątych. Mimo że handel z RFN cechował się znaczną dynamiką rozwoju, efekt długofalowy okazał się jednak niekorzystny. Objawiał się systematycznym narastaniem deficytu, co wynikało ze słabości polskiego eksportu. Ponadto wykorzystywanie pozyskiwanych w Niemczech kredytów na rozbudowę bazy surowcowej w zamian za wieloletnie ich dostawy utrwa-

łało surowcowy charakter polskiej gospodarki. Do słabości handlu z RFN zaliczyć należy minimalne znaczenie powiązań międzygałęziowych i wewnątrzgałęziowych. Nieco większa współpraca produkcyjna i naukowo-techniczna istniała pomiędzy przedsiębiorstwami i instytucjami Polski i NRD, ale i jej daleko było do powiązań kooperacyjnych w stopniu, jaki ukształtował się między krajami rozwiniętymi.

W latach osiemdziesiątych, po wprowadzeniu w Polsce stanu wojennego, handel zagraniczny Polski uległ drastycznemu osłabieniu. Radykalnie obniżyły się obroty między Polską a Niemcami zachodnimi. Tylko w latach 1980–1982 import z tego kraju obniżył się o 46,3%, a eksport o 34%⁶. Do połowy lat osiemdziesiątych tendencja spadkowa w imporcie była większa niż w eksporcie. Poziom handlu z RFN z 1980 r. przekroczony został w imporcie i eksporcie dopiero w 1998 r.

Chociaż względny udział obu państw niemieckich w polskim handlu zagranicznym był wysoki, spadł udział Polski w handlu międzynarodowym (zob. tab. 3 i 4), zatem względnie stabilne wskaźniki przypadające na Niemcy odnosiły się do znacznie pomniejszonej ogólnej skali wielkości polskiego handlu. Należy podkreślić, że do 2005 r. Polska nie osiągnęła względnej pozycji w handlu światowym, jaką zajmowała pod koniec drugiej połowy lat siedemdziesiątych. W 1975 r. na Polskę przypadało 1,4% światowego importu i 1,2% eksportu⁷, natomiast w 2005 r. odpowiednie wskaźniki wynosiły 1 i 0,9%. Niewątpliwie w wyniku wyższej dynamiki handlu zagranicznego Polski niż Niemiec następowało powoli zmniejszanie dystansu dzielącego Polskę od Niemiec pod względem znaczenia handlu zagranicznego w tworzeniu produktu krajowego brutto.

Po upadku realnego socjalizmu w Polsce i wygaśnięciu działalności instytucji RWPG, Niemcy – już zjednoczone – stały się zdecydowanie najważniejszym partnerem handlowym Polski. Handel z partnerami zajmującymi dwa kolejne miejsca, liczony łącznie, stanowił na ogół poniżej połowy handlu z Niemcami. Faktycznie przepływ towarów przez granicę był wyższy od wielkości ujmowanych w statystyce handlu zagranicznego, ponieważ dane nie ujmowały zakupów detalicznych Polaków i Niemców w czasie masowych podróży obywateli obu krajów przez granicę na Odrze i Nysie Łużyckiej.

Proces transformacji gospodarczej w Polsce toczył się na płaszczyźnie własnościowej i strukturalnej. Handel zagraniczny traktowano w latach

⁶ *Rocznik statystyczny GUS 1981*, Warszawa 1981; *Rocznik statystyczny GUS 1983*, Warszawa 1983.

⁷ *Rocznik statystyczny GUS 1975*, Warszawa 1975; *Rocznik statystyczny GUS 2006*, Warszawa 2006.

dziewięćdziesiątych instrumentalnie, sprowadzając jego rolę do funkcji związanej z koniecznością równoważenia bilansu handlowego. W debatach politycznych nie podejmowano głębszej refleksji nad stymulowaniem poprzez handel zagraniczny wzrostu efektywności całej gospodarki. W „niedopiętym” budżecie – deficyt był trwałą cechą polskiego budżetu – trudno było zatem znaleźć środki finansowe na bezpośrednie wspieranie eksportu w zakresie, w jakim stosują państwa OECD i inne państwa Unii Europejskiej. Innym zagadnieniem jest wątpliwość co do skuteczności na dłuższą metę wspierania eksportu jedynie metodami bezpośrednimi⁸. W latach dziewięćdziesiątych polskie przedsiębiorstwa przemysłowe miały niską rentowność. Spadek rentowności obrotu brutto w latach 1995–1999 obniżył się z 4,3 do 0,7%, a netto z 1,9 do 0,1%. Zysk netto w 1999 r. był zatem bardzo niski. Aż 37,5% przedsiębiorstw przemysłowych wykazało straty⁹. Taka sytuacja powodowała, że przedsiębiorstwom trudno było radzić sobie w świecie wysokiej nieprzewidywalności sytuacji rynkowej, która na przełomie wieków uległa skomplikowaniu. Nie miały one doświadczenia w walce o klienta, ponieważ toczy się ona nie w oparciu o produkt, lecz percepcję. Brak doświadczenia po okresie realnego socjalizmu utrudniał nabywanie umiejętności tworzenia ofert odmiennych od standardowych.

Czynnikami, który poprawił konkurencyjność gospodarki jako całości, wyraźnie widocznym od początku XXI w., stały się bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W ich napływie Niemcy zajmują drugie miejsce. Należy jednak zaznaczyć, że na liście niemieckich inwestycji zagranicznych Polska zajmuje dalekie miejsce i znajduje się za takimi państwami Europy Środkowo-Wschodniej należącymi do Unii Europejskiej jak Węgry czy Czechy. Do 2004 r. Polska nie znajdowała się nawet w pierwszej trzynastce.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stymulowały występującą w latach 2001–2006 wysoką dynamikę handlu zagranicznego Polski. Dynamika handlu z Niemcami osiągnęła w tym okresie poziom ponadprzeciętny. Na te osiągnięcia złożyły się również inwestycje niemieckiego kapitału w Polsce. W rankingu polskich 100 największych eksporterów w 2006 r. pierwsze miejsce zajęła firma Volkswagen Poznań Sp. z o.o., a siódme miejsce przypadło firmie Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o.

⁸ A. Wziątek-Kubiak, *Jaka polityka proeksportowa dla Polski?*, [w:] *VII Kongres Ekonomistów Polskich*, t. 4: *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, red. J. Kotowicz-Jawor, Warszawa 2001, s. 431–433.

⁹ E. Maćczyńska, *Efektywność polskich przedsiębiorstw i jej pomiar*, [w:] *VII Kongres Ekonomistów...*, t. 4, s. 117 n.

Polkowice¹⁰. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego miały relatywnie lepsze wyniki eksportowe od firm z kapitałem tylko polskim.

Symptodem wskazującym na utrzymywanie się tych pozytywnych postaw było wysunięcie się Niemiec na czołowe miejsce pod względem zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. Towarzyszyły temu bardzo pozytywne opinie społeczne w Polsce o współpracy gospodarczej z Niemcami. Współpraca z Polską w zainteresowaniach Niemców nie zajmuje tyle uwagi co analogiczna po stronie polskiej. Renoma niemieckiej techniki została spopularyzowana w Polsce wraz z industrializacją. Już w czasach Księstwa Warszawskiego, a zwłaszcza Królestwa Kongresowego, władze administracyjne prowadziły politykę przyciągania osadników obeznanych profesjonalnie z przemysłem. Początkowo osadnicy przybywali wraz z całym ekwipunkiem, niezbędnym do pracy, a w późniejszym okresie na polskie ziemie importowano maszyny z Niemiec. Ta opinia przetrwała do czasów współczesnych nie tylko w Polsce. Wywarła ona wpływ na zakupy urządzeń przemysłowych w latach siedemdziesiątych w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Klimat polityczny towarzyszący prowadzeniu handlu

Klimat polityczny – nie tylko między Polską a Niemcami, ale również w skali międzynarodowej – stanowił istotny element wyznaczający intensywność handlu w XX w. Wśród czynników, które bardzo negatywnie wpływały na handel polsko-niemiecki wymienić należy następujące: blokadę eksportu z Niemiec do Polski (1920–1922), a następnie wojnę celną 1925–1934; handel kompensacyjny od 1933 r.; zamykanie się Polski na handel zagraniczny z państwami kapitalistycznymi w latach 1949–1957; a także trudności handlu prowadzonego według reguł ekonomicznych między gospodarkami w państwach centralnie sterowanych a gospodarką rynkową. Zasadniczym wydarzeniem politycznym, które stanowiło przełom w stosunkach polsko-niemieckich, było dopiero podpisanie traktatu o dobrym sąsiedztwie i przyjaźni w czerwcu 1991 r., podpisanie Układów Europejskich w grudniu 1991 r. oraz wejście Polski do Unii Europejskiej.

Nowy układ geograficzno-polityczny w Europie po I wojnie światowej oraz ekonomiczne następstwa wojny i rewolucji październikowej w Rosji stworzyły dla ziem polskich, które weszły w skład państwa polskiego, zupełnie odmienną sytuację pod względem potencjału ekonomicznego.

¹⁰ „Pięćsetka Polityki 2006”, dodatek do tygodnika „Polityka” z 28 IV–5 V 2007.

go i miejsca w podziale pracy niż istniejąca przed 1914 r. Istotne zmiany zaszły w warunkach prowadzenia handlu. Banki prywatne nie były w stanie finansować gospodarki ani prowadzić obsługi handlu na poziomie przedwojennym, eksport z ziem polskich byłego zaboru pruskiego do innych części Niemiec spadł w 1925 r. w porównaniu do średniej z lat 1911–1913 o około 64%. Z punktu widzenia uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, położenie Polski preferowało handel z dwoma największymi sąsiadami – Niemcami i ZSRR. Przeszkodę w wykorzystaniu potencjalnych możliwości rozwoju stosunków gospodarczych stanowiły problemy polityczne. Niemcy nie chciały pogodzić się z przebiegiem granicy na wschodzie. Prowadząc negatywną politykę gospodarczą wobec wschodniego sąsiada, liczyły na wywołanie kryzysu, który skłoniłby Polskę do ustępstw politycznych w zamian za unormowanie spraw ekonomicznych. Sens tej polityki dosadnie wyraził minister spraw zagranicznych Gustaw Stresemann w piśmie (instrukcji) do ambasadora Niemiec w Londynie: „Pokoju uregulowanie problemu polskich granic, które odpowiadać będzie naszym słusznym żądaniom, jest niemożliwe, dopóki polska gospodarka nie osiągnie zupełnego bezładności”¹¹. Wyrazem tej polityki była blokada eksportu do Polski w latach 1920–1922 oraz wojna celna w okresie 1925–1934. Pięcioletnie rokowania w sprawie zawarcia traktatu handlowego ostatecznie nie przyniosły pozytywnego rezultatu. Parafowana 17 III 1930 r. umowa gospodarcza (nie był to w pełni traktat) nie została przez Reichstag ratyfikowana, chociaż przyjął ją Reichsrat. Podpisanie w 1934 r. deklaracji o nieagresji, a następnie umowy gospodarczej, formalnie kończącej wojnę celną, nie doprowadziło jednak do istotnego ożywienia handlu. Narastanie protekcjonizmu celnego i rozszerzenie kompensacyjnych rozliczeń w międzynarodowym przepływie towarów objęło również handel polsko-niemiecki. Międzynarodowe próby regulacji problemów utrudniających handel zakończyły się niepowodzeniem.

W stosunkach handlowych Polska–RFN w okresie od 1949 do 1990 r. występowało kilka etapów. W latach 1949–1957 Polska, podobnie jak inne kraje socjalistyczne, wyraźnie ograniczyła na polecenie Stalina kontakty gospodarcze z Zachodem¹². Obroty między Polską a RFN były

¹¹ *Akten zur Deutschen Auswärtigen Politik 1918–1945*, ser. B,1, Göttingen 1967, s. 363. Stanowisko Stresemanna brzmiało: „Eine friedliche Lösung der polnischen Grenzfrage, die unseren Forderungen wirklich gerecht wird, wird nicht zu erreichen sein, ohne dass die wirtschaftliche und finanzielle Notlage Polens den äussersten Grad erreicht und den gesamten polnischen Staatskörper in einen Zustand der Ohnmacht gebracht hat”; tamże.

¹² Zakaz ten nie tylko wynikał z obaw przed wpływami liberalnych i wolnościowych

niewielkie. W strukturze polskiego eksportu przeważnie dominowały surowce, których wywóz miał zapewnić zakup niezbędnych urządzeń technicznych dla polskiego przemysłu. Aż do 1963 r. także w koncepcji stosunków handlowych RFN wobec krajów socjalistycznych, w tym także Polski, ujawniały się postawy izolacjonistyczne. Niemcy zachodnie kierowały w tym czasie uwagę na umocnienie pozycji w gospodarce światowej¹³. Chociaż wzajemne obroty handlowe między Polską a RFN stopniowo wzrastały, nie osiągnęły znaczniejszych rozmiarów.

Dopiero w okresie rządów kanclerza Ludwika Erharda (1963–1966) i rządu wielkiej koalicji pod przewodnictwem kanclerza Kurta Kiesingera doszło wyraźnie do uaktywnienia handlu z Polską i z innymi krajami socjalistycznymi. Jednak wobec niskiej postawy wyjściowej, w wartościach bezwzględnych obroty handlowe osiągnęły ostatecznie bardzo umiarkowany pułap. W 1963 r. doszło do wzajemnej wymiany misji handlowych. Instytucje te otwierały możliwość stałych kontaktów w rozmowach handlowych. Nie należy jednak przeceniać ich roli, ponieważ każda z gospodarek funkcjonowała w oparciu o odmienne zasady ustrojowe. Przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie mogły elastycznie reagować na sytuację rynkową. Przedsiębiorstwa polskie formalnie nie prowadziły polityki handlowej. Ich podstawowy obowiązek polegał na wykonywaniu planów narzucanych przez centralnego planistę.

Większe zainteresowanie zachodnich Niemiec rozwojem stosunków gospodarczych z Polską pojawiło się w latach siedemdziesiątych. Obie strony deklarowały możliwość współpracy w takich dziedzinach jak gazyfikacja węgla, przetwórstwo miedzi i innych surowców, kooperację na rynkach trzecich, zwłaszcza w Afryce i wśród państw OPEC. Praktyczna realizacja tych zamiarów była bardzo utrudniona. Uzgodnienia na szczeblu rządowym dla przedsiębiorstw niemieckich nie były obligatoryjne, natomiast po stronie polskiej przechodzić musiały długą drogę od rządu i komisji planowania, poprzez odpowiednie centrale handlu zagranicznego, aby wreszcie dotrzeć do odpowiednich przedsiębiorstw. Zalamanie się polskiej gospodarki na początku lat osiemdziesiątych uniemożliwiło kontynuację wspólnych przedsięwzięć.

Przeszkodę dla rozwoju handlu w okresie realnego socjalizmu tworzyło wiele pozataryfowych barier: przepisy administracyjne, różne normy, jakim powinny odpowiadać produkty w Niemczech i w Polsce itp. Ponadto Polska, podobnie jak inne kraje socjalistyczne, nie reagowała

idei, ale także z przekonania, że w przewidywalnej przyszłości państwa socjalistyczne wyprzedzą pod względem gospodarczym państwa kapitalistyczne. Jeszcze w czasach Chruschczowa wierzono, że nastąpi to w latach osiemdziesiątych.

¹³ W. A b e l s h a u e r, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, Bonn 2004, s. 293 n.

z odpowiednią elastycznością na zmieniające się warunki handlu międzynarodowego. Do 1989 r. przedsiębiorstwa socjalistyczne w Polsce nie były przygotowane do intensywnego rozwoju międzynarodowego handlu. Nie występowały one, poza nielicznymi, jako bezpośrednia strona, ale jedynie uczestniczyły za pośrednictwem różnych central handlu zagranicznego. Wraz z kryzysem socjalistycznego systemu gospodarczego ujawniała się również archaiczność tego rozwiązania organizacyjnego. Z kolei Niemcy, których dynamikę handlu wyznaczały uwarunkowania rynkowe, nie miały większej potrzeby tworzenia regulacji prawnych tylko dla świata socjalistycznego.

Handel zagraniczny wszystkich krajów socjalistycznych z krajami zachodnimi od połowy lat osiemdziesiątych wyraźnie zaczął się kurczyć. Nowy rozdział w polsko-niemieckich stosunkach handlowych nastąpił po upadku socjalizmu w NRD i w Polsce, i w jego wyniku kryzysu gospodarki centralnie sterowanej. Jeśli przyjmiemy tezę, że celem biznesu jest kreowanie klienteli i przekształcanie jej potrzeb w efektywny popyt, to polskie przedsiębiorstwa nie miały zbyt wiele przesłanek, żeby na rynku niemieckim tę strategię realizować. Nie od razu po 1989 r. były zdolne do działania na rynku, gdzie występowała ostra konkurencja. Musiały najpierw zdobyć doświadczenie i przyswoić odpowiednią wiedzę marketingową. Konkurencyjność produktów wytwarzanych w przedsiębiorstwach z dominacją polskiego kapitału była niska. Znaczna ich część słabo radziła sobie nie tylko na rynkach zagranicznych, ale także z konkurencją zagraniczną na rynku wewnętrznym¹⁴.

Okres od przełomu lat 1989 i 1990 do 2006 r. rozdziela cezura, którą wyznaczyć można na początek XXI w. Mimo niskiego wzrostu gospodarczego poprawiały się wyniki w handlu zagranicznym, w tym także z Niemcami. Znaczny wzrost obrotów wystąpił w 2004 r. Import z Niemiec wzrósł o 12,3, a eksport o 12,1%. Jednak w roku następnym wystąpiło zahamowanie obrotów, bowiem wartość importu zwiększyła się tylko o 0,2%, a eksport uległ obniżeniu o 0,4%¹⁵. Do problemów podażowych dopisać należy spadek innowacyjności polskiego sektora produkcyjnego, szczególnie wyraźny pod koniec lat dziewięćdziesiątych. Według badań dotyczących konkurencyjności polskich firm, wydatki na unowocześnianie sektora produkcyjnego w tym czasie obniżyły się. Tym

¹⁴ M. Gorynia, *Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych*, [w:] *VII Kongres Ekonomistów...*, t. 4, s. 169 n. Zob. też W. Jakóbiak, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*, [w:] tamże, s. 149–167.

¹⁵ Dane w zł; licząc wielkość eksportu i importu w USD otrzymujemy wysokie przyrosty.

samym szanse wejścia na rynek niemiecki, mimo ułatwień po stowarzyszeniu Polski z Unią Europejską, przedstawiały się mizernie. Stan techniczny polskiego przemysłu wykazywał dwie podstawowe negatywne cechy: przestarzałość technologiczną oraz wysoki stopień zużycia majątku trwałego, wynoszący na przełomie wieków 53,9%. Zużycie aktywnych składników majątku przedsiębiorstw przemysłowych cechowało się dużą dyspersją. Najwyższe zużycie istniało w gałęziach najważniejszych dla modernizacji gospodarki, tj. w przemyśle maszynowym, gdzie stopień zużycia wynosił nawet 75%. Stosunkowo niskie zużycie występowało w gałęziach tradycyjnych, jak przemysł tytoniowy (34,2%), drzewny (41,3%), spożywczy (48,9%). Ponad jedna trzecia firm w przemyśle nie wypracowywała w 1999 r. zysku netto. Średni zysk netto wynosił zaledwie 0,1%. Spadek zanotowały szczególnie przedsiębiorstwa zaliczane do sektora wysoko zaawansowanej technologii. Niskie były także nakłady na działalność badawczo-rozwojową (B+R). Wynosiły one siedmiokrotnie mniej na jednego mieszkańca niż średnio w UE. Jednocześnie procesowi dekapitalizacji towarzyszył proces serwicyzacji gospodarki. Wzrost aktywnych składników majątku w sferze usług rynkowych pod koniec lat dziewięćdziesiątych przyspieszył tempo wzrostu¹⁶.

Struktura towarowa handlu

Charakter wymiany między Polską a Niemcami w całym XX w. odzwierciedlał strukturę i stan gospodarki obu krajów. W dwudziestoleciu międzywojennym surowce i produkty nisko przetworzone w polskim eksporcie stanowiły w niektórych latach ponad 80% polskiego eksportu. Z Niemiec natomiast przywożono produkty przetworzone. Również po II wojnie światowej w eksporcie polskim na rynek RFN dominowały surowce i półfabrykaty, głównie węgiel, siarka i miedź. Razem stanowiły one około 40% wartości polskiego eksportu. Drugie miejsce w polskiej ofercie eksportowej zajmowały artykuły rolno-spożywcze, które jednak, aż do podpisania Układów Europejskich, z trudem przebijały się na rynek niemiecki. Silne subwencjonowanie niemieckiej produkcji rolnej w ramach wspólnej polityki rolnej, przekraczające w wielu przypadkach 50% wartości produktu, umacniało pozycję rodzimych rolników w Niemczech¹⁷. Bardziej wyrównane szanse konkurencji tego sektora na rynku

¹⁶ J. Kotowicz-Jawor, *Szanse rozwojowe przedsiębiorstw*, [w:] *VII Kongres Ekonomistów...*, t. 4, s. 79 n.

¹⁷ J.-V. Schrader, *Niemcy a polityka rolna Unii Europejskiej*, „Przegląd Zachodni” 2004, nr 4, s. 82 n.

niemieckim, jakie zaistniały jeszcze przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, zdynamizowały polski eksport rolny i przemysłu spożywczego. Jego udział w polskim eksporcie wzrósł z około 16% w latach siedemdziesiątych do 25% w 2003 r.¹⁸ Przynosił on dodatnie saldo obrotów. Najważniejsze pozycje stanowiły drób (gęsi) i przetwory mięsne.

Dopiero w latach siedemdziesiątych w strukturze polskiego eksportu zarysowały się pewne zmiany. Wzrósł udział wyrobów gotowych z około 20% w 1972 r. do 42% w 1979 r. Poprawa struktury eksportu dokonała się dzięki wzrostowi udziału w nim silników okrętowych, wyrobów z metali kolorowych, obrabiarek do przemysłu chemicznego, spożywczego i drzewnego. Te dość istotne zmiany wynikały z tego, że przy ogólnie niewielkich obrotach niezbyt duże zmiany rodzajowe przedmiotu eksportu dość wyraźnie zmieniały jego strukturę. Więcej towarów przetworzonych eksportowała Polska do NRD. Polska była relatywnie obficie wyposażona w pracę, natomiast słabo w kapitał, więc do Niemiec powinna eksportować produkty pracochłonne, a importować produkty kapitałochłonne. Tej zasady w polityce handlowej nie zawsze przestrzegano. Zjawisko to – określane mianem paradoksu Leontiefa w handlu Wschód–Zachód – występowało również w handlu Polska–RFN¹⁹. Generalnie jednak Polska starała się wykorzystać przewagę komparatywną kształtowaną przez niskie stawki płac.

W eksporcie zachodnich Niemiec do Polski przeważały wyroby gotowe. Stanowiły one aż około 90% całościowego eksportu w latach istnienia podzielonych Niemiec. Najważniejsze pozycje w eksporcie to maszyny i urządzenia (około 35%) oraz produkty chemiczne (około 21%).

Wyjątkowo duże dysproporcje w handlu polsko-niemieckim występowały w obrocie myślą techniczną. Polska wykazywała zdecydowanie ujemny bilans w pozyskiwaniu uznania dla swych wynalazków (patentów) za granicą w stosunku do udzielania patentów zagranicznym wynalazcom. Ogólne proporcje liczbowe w udzielaniu patentów wynalazcom polskim za granicą i zagranicznym w Polsce wykazywały, w zależności od roku, duże zróżnicowanie. W mniej korzystnych latach stosunek ten wynosił nawet jak 1:10, a w relacjach polsko-niemieckich ta proporcja kształtowała się jeszcze gorzej (zob. tab. 1). Niemcy zdecydowanie przodowali pod względem udzielanych Polsce patentów, wyprzedzając Stany Zjednoczone.

¹⁸ W. Ziętara, *Ekonomiczna współpraca w rolnictwie Niemiec i Polski z Rosją i Ukrainą*, [w:] *Polska – Niemcy w zjednoczonej Europie i ich ekonomiczna odpowiedzialność*, red. W. Machowski, Warszawa 2006, s. 226, 227.

¹⁹ J. Misala, *Polsko-niemieckie powiązania gospodarcze w XX w.*, Warszawa 1992, s. 362 n.

Dysproporcje w przepływie patentów miały odbicie w strukturze importu z Niemiec, w którym bardzo wysokie miejsce zajmowały towary wysoko przetworzone i technologie. Dla równoważenia bilansu handlowego poprawa struktury eksportu stanowiła konieczność, gdyż dla wzrostu niemieckiego importu nie wystarczał tradycyjny eksport. W PRL rozwiązanie tej kwestii, jak już wspomniano, okazało się niemożliwe. Jak wykazały badania w regionie kujawsko-pomorskim, dyrekcje przedsiębiorstw niechętnie podejmowały produkcję eksportową. Uważały ją za trudną do zrealizowania, nieopłacalną i utrudniającą wykonanie planów produkcyjnych²⁰.

W fazę odwrotu ze ślepej uliczki weszła Polska po powrocie do gospodarki rynkowej i nawiązaniu ściślejszych stosunków gospodarczych z krajami Europy Zachodniej. Jednym z istotnych czynników utrwalających pozytywne zmiany są przedsiębiorstwa powstałe w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przyczyniają się one do rozwoju kooperacji ponadgranicznej. Ostatnie lata pozwalają optymistycznie ocenić tendencje w polsko-niemieckim handlu.

Postawy kół gospodarczych

Postawa kół gospodarczych Polski i Niemiec wobec zagranicznej polityki gospodarczej rządów była zróżnicowana. Wpływową część gospodarczych środowisk niemieckich w dwudziestoleciu międzywojennym, a także po 1945 r. zdecydowanie dążyła do rozwoju handlu z Polską. Niemiecki przemysł przetwórczy postrzegał Polskę jako kraj o ważnych walorach z geograficznego i ekonomicznego punktu widzenia. Również w Polsce doceniano do 1939 r. znaczenie kontaktów handlowych z Niemcami. Od 1920 r. po obu stronach granicy znaleźli się przeciwnicy, początkowo z powodu blokady eksportu z Niemiec do Polski, a później wojny celnej. Największe zainteresowanie handlem z Polską po stronie niemieckiej przejawiały wówczas sfery handlowe i przemysłu przetwórczego Dolnego Śląska. W nie mniejszym stopniu rolę Polski jako partnera gospodarczego dostrzegały środowiska przemysłu maszynowego, chemicznego i elektrotechnicznego Niemiec. Stanowisko to uzasadniały poglądem o podziale krajów na surowcowe i przemysłowe, wskazując na komplementarność międzygałęziową gospodarek obu krajów. Respektując dążenia Polski do rozwijania przemysłu, liczyły na dostawy urządzeń inwestycyjnych. Takie postawy dominowały w okresie mię-

²⁰ S. K a m o s i ń s k i, *Mikroekonomiczny obraz przemysłu Polski Ludowej w latach 1950–1980 na przykładzie Regionu Kujawsko-Pomorskiego*, Poznań 2007, s. 242 n.

dzywojennym i po II wojnie światowej, aż do czasów, kiedy nastąpiła reorientacja w zabezpieczeniu w nośniki energii, tj. wykorzystywanie na szeroką skalę ropy naftowej i energii jądrowej. Zastępowanie stopniowo węgla innymi źródłami do wytwarzania energii wymagało czasu, więc przełom nie był gwałtowny. Polska jawiła się niemieckim przemysłowcom jako kraj oferujący wiele surowców, a jednocześnie ambicje inwestycyjne uprzemysłowienia Polski stwarzały szanse zbytu dla niemieckiego przemysłu maszynowego, a także innych gałęzi. Nie przypadkiem bardzo duża aktywność na rzecz zawarcia traktatu handlowego z Polską podejmowała w dwudziestoleciu międzywojennym Verein der Deutschen Maschinenbauanstalten²¹. Natomiast rolnicy Pomorza, Prus Wschodnich i Brandenburgii prezentowali postawy negatywne, motywując je konkurencją i pogorszeniem opłacalności produkcji rolnej oraz ekonomicznym i demograficznym zagrożeniem niemieckiego Wschodu.

Po stronie polskiej największą aktywność w zabiegach o uregulowanie stosunków gospodarczych z Niemcami przejawiały sfery rolnicze, przemysłu wydobywczego i hutnictwa. Inne środowiska gospodarcze, przede wszystkim z tych grup przemysłowych, które wysokim cłom i zakazom importu zawdzięczały rozwój produkcji krajowej, nie były zainteresowane zawarciem traktatu handlowego z Niemcami. Ich hasła, skierowane do polskiego konsumenta i akceptujące stanowisko rządu polskiego w rokowaniu z Niemcami, postulowały ochronę przemysłu przed zbędnym importem i popieranie krajowej wytwórczości. Trzeba jednak podkreślić, że środowiska te wykazywały dużą powściągliwość w demonstrowaniu niechęci do porozumienia traktatowego, co mogło wynikać z przekonania, iż takie uregulowanie stosunków gospodarczych z Niemcami jest – prędzej czy później – nieuchronne.

Po stronie niemieckiej za uporządkowaniem stosunków gospodarczych z Polską wypowiadały się zdecydowanie sfery przemysłowe i handlowe, reprezentowane przez największe organizacje gospodarcze w Niemczech, jak Reichsverband der Deutschen Industrie, Deutscher Industrie und Handelstag, wiele izb przemysłowo-handlowych, samorządy terytorialne wielu miast i innych przygranicznych jednostek administracyjnych, a także znaczna liczba branżowych organizacji gospodarczych. Za traktatem wypowiadały się także osoby pełniące wysokie funkcje w życiu ekonomicznym Niemiec oraz przedsiębiorcy. Konsekwentnie przeciw porozumieniu z Polską wypowiadali się agrariusze, zwłaszcza zrzeszeni w Reichs-Landbund, górnictwo węglowe oraz hutnictwo niemieckiej części Górnego Śląska.

²¹ Bundesarchiv Koblenz, sygn. R 43 I/1107, s. 284 n.

Świat gospodarczy Niemiec, dążący do ułożenia stosunków gospodarczych z Polską, reprezentował poglądy liberalne i pragmatyzm. Polskę postrzegano jako kraj dogodnie położony, o potencjalnie pojemnym rynku zbytu. Brano także pod uwagę ekspansję do innych krajów w kierunku wschodnim. Polska mogła spełniać w tych planach funkcję stacji tranzytowej. Wyrazem pozytywnych postaw wobec zawarcia uregulowań traktatowych w obu krajach były dwie konferencje – w Berlinie (1927) i Warszawie (1928) – najbardziej reprezentatywnych przedstawicieli sfer gospodarczych Polski i Niemiec. W warunkach trwania wojny celnej konferencje poświęcone przełamaniu impasu w znalezieniu warunków porozumienia były niecodziennym wydarzeniem. Pierwszą zainicjowała strona polska, druga była konsekwencją pierwszej. Spotkania te postawiły przed sobą cel zrozumienia wzajemnych interesów i przybliżenia zajmowanych stanowisk. W czasie rozmów ujawniły się pewne rozbieżności w kwestii handlu produktami rolnymi. Niemieccy przedstawiciele rolnictwa stali na stanowisku, że traktat oparty na klauzuli najwyższego uprzywilejowania jest wystarczającym zabezpieczeniem interesów polskiego rolnictwa, ponieważ na rynku niemieckim stwarza mu szanse równe z innymi krajami. Strona polska natomiast odwoływała się do cen światowych i zapewnienia zbytu bez ograniczeń ilościowych. Tego stanowiska nie podzielali Niemcy, twierdząc, że ceny światowe są nieopłacalne dla niemieckiego rolnika. Dlatego zdaniem strony niemieckiej dla zapewnienia opłacalności konieczne są odpowiednio wysokie cła, chroniące rolników przed konkurencją tańszych produktów zagranicznych. Polacy nie godzili się na protekcjonizm celny. Niemcy dopuszczali ostatecznie zniżki celne pod warunkiem wynegocjowania w traktacie odpowiednich korzyści dla przemysłu. Inne płaszczyzny dyskusji między niemieckimi i polskimi przemysłowcami doprowadziły do daleko idącego ich zbliżenia. Odmiennosc poglądów obu stron w sprawach handlu produktami pochodzenia rolniczego w żadnym przypadku nie zamykała drogi do kompromisu. Reichsverband der Deutschen Industrie od czasów rozmów w Berlinie i w Warszawie rozpoczął aktywną działalność w Niemczech, m.in. wywierając nacisk na rząd na rzecz zawarcia traktatu handlowego. Obie strony liczyły na pomyślny koniec toczących się od 1925 r. z przerwami rokowań. Berlińskie i warszawskie rozmowy przedstawicieli życia gospodarczego Polski i Niemiec zakończyły się sukcesem. Postanowiono utrzymywać kontakty o charakterze stałym.

Do porozumienia z Polską bardzo konsekwentnie dążyli przedstawiciele przemysłu przetwórczego i sfery handlowe Dolnego Śląska. Już w czasie blokady eksportu w latach 1920–1922 przedstawiciele tych grup wskazywali władzom politycznym na szkody ekonomiczne, jakie

region ponosi w wyniku zamknięcia dostępu do polskiego rynku. Od początku wojny celnej wszystkie reprezentacje samorządu terytorialnego i gospodarczego zwracały uwagę rządowi Rzeszy i Prus na jej szkodliwość dla gospodarki Śląska. Dolnośląskie sfery gospodarcze jako pierwsze zainicjowały kontakt z przedstawicielami polskiego życia gospodarczego o charakterze regionalnym. Zaowocowały one dwiema sesjami gospodarczymi: pierwsza odbyła się we Wrocławiu w październiku 1928 r., a druga – w listopadzie 1929 r. w Poznaniu.

Obrazy berlińskie i warszawskie, a później wrocławskie i poznańskie, potwierdziły wolę i potrzebę rozwoju międzynarodowych kontaktów gospodarczych. Jednakże ustalenia i uzgodnienia, jakie osiągały sfery gospodarcze, mogły owocować tylko pod warunkiem traktatowego uregulowania stosunków gospodarczych²². Kontakty polskich i niemieckich kół gospodarczych nie miały analogicznych przypadków z kołami gospodarczymi innych państw.

Po II wojnie światowej różnice ustrojowe sprawiły, że inspirowanie kontaktów ekonomicznych ograniczało się głównie bądź do płaszczyzny międzyrządowej, bądź też do spotkań zachodnioniemieckich przedsiębiorców z polskimi politykami. Świat gospodarczy RFN, po likwidacji samorządu gospodarczego w PRL, nie miał odpowiednika w Polsce. Jednakże znalazły się koła przemysłowe, które już za czasów Konrada Adenauera wykazywały zdecydowane zainteresowanie handlem ze Wschodem. Z inicjatywy wpływowej grupy przemysłowców utworzono w tym celu Komisję Wschodnią Niemieckiej Gospodarki (Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft). Przedsiębiorcy związani z Komisją zajmowali się poszukiwaniem możliwości eksportowych dla niemieckiego przemysłu. Ważną witryną niemieckich ofert był pawilon na Międzynarodowych Targach Poznańskich, jeden z największych obiektów wystawieniowych. Poznań w czasie targów przyciągał wielu niemieckich przemysłowców. Tutaj zawiązywano kontakty niezbędne dla zawierania później wieloletnich umów na dostawy towarów²³. Instytucjonalnym ułatwieniem dla kręgów gospodarczych obu krajów jest od 1995 r. Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa. Spełnia ona ważną rolę w ułatwianiu kontaktów handlowych między polskimi i niemieckimi sferami gospodarczymi²⁴. Służy informacjami niezbędnymi do nawiązy-

²² S. Kowal, *Partnerstwo czy uzależnienie? Niemieckie postawy wobec stosunków gospodarczych z Polską w czasach Republiki Weimarskiej*, Poznań 1995, s.152 n.

²³ S. Kowal, H. Wojciechowski, *Międzynarodowe Targi Poznańskie. Zarys historii, funkcje i znaczenie gospodarcze*, Poznań 1988, s. 58.

²⁴ S. Cyganek, *Izby przemysłowo-handlowe w Polsce i w Niemczech*, Poznań 2004, s. 97.

wania kontaktów handlowych, prowadzi doradztwo rynkowe i prawne, organizuje giełdy kooperacji itp. Liczne inwestycje bezpośrednie – Niemcy zdecydowanie przewodzą pod względem liczby realizowanych inwestycji²⁵ – dowodzą, że idea zainteresowania Polską przez niemiecki świat gospodarczy, tak doniosła w dwudziestoleciu międzywojennym, odradza się współcześnie.

Ranga wzajemnego handlu w obrotach handlowych obu krajów

Rangę handlu po każdej stronie określał potencjał gospodarczy, który w okresie międzywojennym wyznaczano głównie stopniem rozwoju przemysłu, zasobów surowcowych i w pewnym stopniu stanem bankowości. W dobie globalizacji i w warunkach rozwijającej się integracji gospodarczej miarą siły gospodarczej jest stopień eksportowalności produktów. Pod powyższymi względami Niemcy mieli wyraźną przewagę zarówno przed, jak i po II wojnie światowej. W historii Polski, od momentu odzyskania niepodległości w 1918 r., okresy pomyślnej koniunktury korelowały ze wzmożonym handlem z zachodnim sąsiadem. Ujmując problem statystycznie, najlepsze lata handlu z Niemcami przypadają na pierwszą połowę lat dwudziestych XX w. Po reformach walutowych w Polsce i w Niemczech stan wzajemnego handlu zasługuje na bardzo pozytywną ocenę. W 1924 r. Polska wraz z Wolnym Miastem Gdańskim, z którym tworzyła wspólny obszar celny, zajmowała czwarte miejsce na liście niemieckich eksporterów, po Holandii, Wielkiej Brytanii i USA. W pierwszej połowie 1925 r. handel nabral jeszcze większego rozmachu, w wyniku czego Polska wyprzedziła Stany Zjednoczone, zajmując trzecie miejsce w niemieckim eksporcie. Bilans handlowy był mniej więcej zrównoważony. Wybuch wojny celnej w połowie 1925 r. spowodował wyraźny spadek obrotów handlowych. Poza okresem 1945–1989, kiedy ze względów politycznych największym partnerem handlowym Polski był ZSRR, Niemcy przeważnie dominowały w handlu zagranicznym Polski. W dwudziestoleciu międzywojennym nie straciły one roli największego partnera handlowego Polski. Jednak nawet w latach 1945–1989, biorąc pod uwagę oba państwa niemieckie, handel z zachodnimi sąsiadami razem zajmował drugą pozycję. Od

²⁵ E. Ostaszewska, *Direktinvestitionen und Kultur. Das Polnische Beispiel*, [w:] *Willkommene Investoren oder nationaler Ausverkauf? Ausländische Direktinvestitionen in Ostmitteleuropa im 20. Jahrhundert*, red. J. Günter, D. Jajeśniak-Quast, Berlin 2006, s. 283.

1991 r. Niemcy odzyskały palmę pierwszeństwa w polskim handlu zagranicznym. Na przykład w 1995 r. w eksporcie przypadało na Niemcy 38,4%, a w imporcie 26,6%. Następnym po Niemczech kontrahentem polskiego handlu zagranicznego – Rosja – miała udział w eksporcie 5,6%, a w imporcie 6,7%²⁶. W następnych latach, dzięki postępującemu rozwojowi handlu z innymi krajami, wskaźniki przypadające na handel z Niemcami obniżały się, chociaż bezwzględna wartość obrotów systematycznie wzrastała. W trzy lata po przyjęciu Polski do UE rozwój kontaktów gospodarczych układa się obiecująco: eksport do Niemiec w 2006 r. w stosunku do roku poprzedniego wzrósł o 22,1%, a import – o 22,7%. Skumulowana wartość inwestycji niemieckich osiągnęła na koniec 2005 r. 12,3 mld euro. Mimo obowiązywania okresu przejściowego na rynku usług w Niemczech polskie firmy zainwestowały ponad 0,5 mld euro²⁷. Polska systematycznie poprawia swoją pozycję jako partnera handlowego Niemiec (zob. tab. 3). Poprawie ulega struktura polskiego eksportu, chociaż niestety bardzo słabo wypada eksport myśli technicznej. Niestety, słabość w finansowaniu innowacji i w działalności patentowej plasuje Polskę do grupy sześciu państw znajdujących się na technologicznych peryferiach²⁸.

Analiza handlu między Polską a Niemcami w XX w. upoważnia do wysunięcia kilku konkluzji. Na rozwoju handlu między Polską a Niemcami cieniem kładły się, zarówno w dwudziestoleciu międzywojennym, jak i po II wojnie światowej – do 1991 r., stosunki polityczne. W dwudziestoleciu tak dalece decydowały o niemieckiej polityce zagranicznej, że unicestwiały wysiłki niemieckiego świata gospodarczego na rzecz uporządkowania stosunków gospodarczych ze wschodnim sąsiadem. Podział Europy po II wojnie światowej na dwa obozy oraz integracja Europy Zachodniej sprawiły, że Polska, podobnie jak inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej, schodziła na pozycje peryferyjne w europejskim podziale pracy. Sytuacja ta zaczęła się stopniowo zmieniać po podpisaniu Układów Europejskich. Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód tendencje te utrwaliło, ale w obrotach handlowych nie wywołała już nadzwyczajnego wzrostu. Polsko-niemiecki handel dowodzi, że nadmierne regulacje państwa bardziej szkodzą niż pomagają. Aż do 1990 r. struktura handlu nie wykazywała zasadniczych zmian w proporcjach między towarami w zależności od stopnia przetworzenia. Polska, chcąc korzystać z możliwości, jakie stwarza rynek niemiecki, powinna podjąć

²⁶ *Rocznik statystyczny GUS 2006*, Warszawa 2006.

²⁷ www.darr.pl z 17 VII 2007.

²⁸ M.A. Weresa, *Ocena zdolności innowacyjnej Niemiec, Polski i nowych krajów Unii Europejskiej*, [w:] *Polska – Niemcy w zjednoczonej Europie...*, s. 159.

większe starania o poprawę struktury ofert pod względem szerszego stosowania zaawansowanych technologii. Bardzo niskie nakłady w Polsce na działalność badawczo-rozwojową (B+R) nie stymulują w istotniejszym zakresie poprawy poziomu uszlachetniania eksportowanych produktów polskich przedsiębiorstw. Przeobrażenia w kierunku wyraźnej poprawy struktury eksportu zachodzą w Polsce dopiero w ostatnich latach i mają związek z napływem kapitału w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Warty wzmianki jest udział w poprawie struktury polskiego eksportu, jaki mają niemieckie inwestycje bezpośrednie w dziedzinie przemysłu motoryzacyjnego.

Załączniki

Tabela 1. Udział Niemiec w zgłoszonych wynalazkach w Polsce i udzielonych patentach

Lata	Wynalazki zgłoszone w Polsce		Udzielone patenty	
	ogółem	w tym niemieckie	ogółem	w tym Niemcom (%)
1970	1987	770	441	139 (31,5)
1975	2495	733	1996	998 (50,0)
1980	1644	422	1962	572 (29,2)
1981	1189	272	1409	344 (24,4)
1983	783	143	793	190 (24,0)
1985	770	146	573	107 (18,7)
1990	1316	249	405	65 (16,1)
1991	1089	266	371	77 (20,8)
1992	1349	384	409	92 (22,5)
1995	2874	450	989	214 (21,6)
2000	4894	1257	1524	364 (23,9)
2002	4295	1175	1437	379 (26,2)
2003	3941	1120	1103	311 (28,2)
2004	5359	1236	1016	297 (29,2)

Źródło: Roczniki statystyczne GUS za lata 1971–2005.

Tabela 2. Liczba polskich wynalazków zgłoszonych za granicą i w Niemczech oraz uzyskane patenty

Lata	Wynalazki polskie zgłoszone zagranicą		Udzielone patenty	
	ogółem	w tym w Niemczech	ogółem	w tym w Niemczech
1970	699	131	481	8
1980	684	133	436	85
1981	410	70	374	76
1983	282	48	287	58
1985	320	226	62	42
1990	154	28	146	12
1991	465	38	150	15
1992	500	31	101	8
1995	903	103	65	5
1997	1051	51	81	8
2000	6327	150	123	9
2003	6969	163	116	10
2004	9039	171	142	11

Źródło: Roczniki statystyczne GUS za lata 1971–2005.

Tabela 3. Udział Polski i Niemiec we wzajemnym handlu zagranicznym (%)

Lata	Udział Polski w handlu zagranicznym Niemiec		Udział Niemiec w handlu zagranicznym Polski	
	import	eksport	import	eksport
1925	3,5	3,6	34,5	43,2
1930	2,3	2,1	21,6	26,5
1938	1,8	2,0	14,1	24,1
1950	0,6	0,8	14,1	16,3
1960	0,7	0,6	17,0	14,6
1970	0,6	0,6	15,1	14,4
1977	1,2	1,1	14,8	14,6
1995	1,9	2,5	26,6	38,3
1998	2,0	2,3	27,5	31,7
1999	2,1	2,3	25,2	36,1
2000	2,2	2,4	23,9	34,9
2002	2,7	2,5	24,3	32,3
2003	3,0	2,5	24,4	32,3
2004	2,8	2,6	24,2	32,6
2005	2,6	2,8	24,7	28,2
2006	2,8	3,2	23,9	27,2

Źródło: *Bevölkerung und Wirtschaft 1872–1972*, Wiesbaden 1972; *Rocznik statystyczny GUS 2006*, Warszawa 2006; *Mały rocznik statystyczny GUS 2007*, Warszawa 2007; Statistisches Bundesamt, *Statistisches Jahrbuch 1977–2007*, Wiesbaden, 1978 n.

Tabela 4. Udział podzielonych Niemiec w polskim imporcie i eksporcie w latach 1950–1989 (%)

Lata	Import			Eksport		
	RFN	Berlin Zachodni	NRD	RFN	Berlin Zachodni	NRD
1950	2,5	0,1	11,5	2,2	0,2	13,9
1960	4,5	0,3	12,5	5,2	0,5	9,4
1970	4,0	0,1	11,1	5,1	0,7	9,3
1972	8,0	0,3	11,3	5,4	0,7	8,4
1973	11,8	0,8	9,2	6,7	0,7	10,2
1974	11,9	0,3	7,3	6,3	0,4	9,0
1975	8,1	0,1	7,5	5,2	0,3	9,2
1978	7,2	0,1	7,6	6,3	0,4	9,3
1980	7,3	0,1	5,9	9,8	0,5	5,8
1982	7,0	0,1	6,8	8,1	0,4	4,7
1985	9,0	0,1	6,1	8,3	0,6	5,0
1987	11,5	0,2	5,5	10,8	0,7	4,3
1989	15,7	0,4	4,5	14,2	0,8	4,2

Źródło: Roczniki statystyczne GUS za lata 1973–1990.

Stefan Kowal

Polish-German Trade in the Years 1918–2006
(Conditions and Stages of Development)

(Summary)

The economic relations between Poland and Germany from the end of the First World War to 1996, perceived mainly from the Polish viewpoint, were marked by three attempts at an intensification of trade. The first took place in the wake of the outbreak of a customs war in the middle of 1925. At the time, representatives of the German economic circles and the Polish economic spheres, supported by the Polish government, embarked upon efforts to sign a trade treaty. A conspicuous commercial boost occurred in the 1970s, when upon the basis of imported technologies and foreign credits the Polish authorities intended to modernise Polish industry, with prime attention concentrated on West Germany. The third period in trade intensification accompanied the advantageous privatisation conducted in Poland during the 1990s. This process was favoured by an inflow of German capital as part of direct foreign investments and by Poland's access to the European Union.

Stefan Kowal – Instytut Historii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza;
e-mail: kowstef@amu.edu.pl