

**100**  
**LAT**

**NIEPODLEGŁOŚCI**

Konrad Banaś

**Odrodzona  
Rzeczpospolita  
na rynkach  
zamorskich**

Handel polsko-arabski  
w latach 1918–1939

 WYDAWNICTWO  
UNIwersytetu  
ŁÓDZKIEGO

# **Odrodzona Rzeczpospolita na rynkach zamorskich**

Handel polsko-arabski  
w latach 1918–1939



WYDAWNICTWO  
UNIWERSYTETU  
ŁÓDZKIEGO

**100**  

---

**LAT**

NIEPODLEGŁOŚCI

Konrad Banaś

**Odrodzona  
Rzeczpospolita  
na rynkach  
zamorskich**

Handel polsko-arabski  
w latach 1918–1939

 WYDAWNICTWO  
UNIwersytetu  
ŁÓDZKIEGO  
Łódź 2019

Konrad Banaś – Uniwersytet Łódzki, Wydział Filozoficzno-Historyczny  
Katedra Historii Polski i Świata po 1945 r.  
90-219 Łódź, ul. A. Kamińskiego 27a

RADA REDAKCYJNA  
SERII 100 LAT NIEPODLEGŁOŚCI

*Przemysław Waingertner* – przewodniczący; członkowie: *Agnieszka Jędrzejewska*  
*Krzysztof Lesiakowski*, *Sebastian Pilarski*, *Lilianna Świątek*, *Piotr Zawilski*  
członkowie honorowi: *Kazimierz Badziak*, *Hubert Bekrycht*

RECENZENT  
*Jerzy Zdanowski*

REDAKTOR INICJUJĄCY  
*Iwona Gos*

OPRACOWANIE REDAKCYJNE  
*Bogusław Pielat*

SKŁAD I ŁAMANIE  
*Tomasz Pietras*

PROJEKT OKŁADKI  
*Katarzyna Turkowska*

Zdjęcie na okładce: Wystawa prób i wzorów z Polski w krajach Bliskiego Wschodu  
Otwarcie wystawy w Aleksandrii, 1934 r. Źródło: NAC, IKC, sygn. 1-G-1136

© Copyright by Konrad Banaś, Łódź 2019  
© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego  
Wydanie I. W.08783.18.0.M

Ark. wyd. 19,0; ark. druk. 25,0

ISBN 978-83-8142-293-2  
e-ISBN 978-83-8142-294-9

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego  
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8  
[www.wydawnictwo.uni.lodz.pl](http://www.wydawnictwo.uni.lodz.pl)  
e-mail: [ksiegarnia@uni.lodz.pl](mailto:ksiegarnia@uni.lodz.pl)  
tel. (42) 665 58 63

Polska, ze względu na konieczność zintensyfikowania swego życia gospodarczego i znalezienia zatrudnienia i nowych możliwości zarobkowych dla wciąż wzrastającej ludności oraz ze względów państwowo-prestiżowych, winna czemprowadzić zająć się realnymi możliwościami zwiększenia swego eksportu, co w pierwszym rzędzie okaże się możliwe w odniesieniu do krajów Bliskiego Wschodu.

*(Penetracja gospodarcza Polski na Bliskim Wschodzie, „Czas” 1935, nr 84, s. 5).*

*Pamięci pionierów polskiej obecności  
gospodarczej w świecie arabskim*

# SPIS TREŚCI

|   |    |
|---|----|
| WSTĘP .....   | 11 |
| TŁO HANDLU POLSKIEGO Z KRAJAMI ARABSKIMI .....  | 27 |
| Ewolucja polskiego handlu zagranicznego w okresie dwudziestolecia międzywojennego ..... | 27 |
| Rynki arabskie w polskim handlu zagranicznym .....                                      | 37 |

## AFRYKA PÓŁNOCNA

|   |     |
|---|-----|
| EGIPT .....   | 55  |
| Gospodarka państwa .....  | 56  |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....                               | 59  |
| Polski eksport do Egiptu .....  | 60  |
| Polski import z Egiptu .....  | 88  |
| Nawiązanie stosunków dyplomatycznych oraz mieszane izby handlowe .... | 96  |
| Transport .....   | 99  |
| Targi i wystawy .....   | 101 |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....                                  | 103 |
| ALGIERIA .....  | 107 |
| Gospodarka kraju .....  | 107 |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....                               | 110 |
| Polski eksport do Algierii .....                                      | 111 |
| Polski import z Algierii .....  | 129 |
| Transport .....   | 133 |



---

|   |            |
|---|------------|
| Targi i wystawy .....                     | 134        |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....      | 135        |
| <b>MAROKO .....</b>                       | <b>139</b> |
| Gospodarka kraju .....                    | 139        |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....   | 143        |
| Polski eksport do Maroka .....            | 145        |
| Polski import z Maroka .....              | 164        |
| Transport .....                           | 166        |
| Targi i wystawy .....                     | 167        |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....      | 170        |
| Maroko Hiszpańskie .....                  | 173        |
| Międzynarodowa Strefa Tangeru .....       | 175        |
| <b>TUNEZJA .....</b>                      | <b>177</b> |
| Gospodarka państwa .....                  | 177        |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....   | 179        |
| Polski eksport do Tunezji .....           | 181        |
| Polski import z Tunezji .....             | 190        |
| Transport .....                           | 192        |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....      | 192        |
| <b>SUDAN .....</b>                        | <b>195</b> |
| Gospodarka kraju .....                    | 195        |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....   | 197        |
| Handel polsko-sudański .....              | 197        |
| Transport oraz uwarunkowania handlu ..... | 200        |
| <b>LIBIA .....</b>                        | <b>203</b> |
| Gospodarka kraju .....                    | 203        |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....   | 207        |
| Handel polsko-libijski .....              | 208        |
| <b>MAURETANIA .....</b>                   | <b>213</b> |
| Gospodarka kraju .....                    | 213        |
| Próby nawiązania wymiany handlowej .....  | 216        |

**AZJA ZACHODNIA**

|  |     |
|--|-----|
| <b>PALESTYNA I TRANSJORDANIA</b> .....   | 221 |
| Gospodarka kraju .....                   | 222 |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....  | 225 |
| Polski eksport do Palestyny .....        | 227 |
| Eksport sprzętu wojskowego .....         | 248 |
| Handel z Arabami i Transjordanią .....   | 250 |
| Polski import z Palestyny .....          | 251 |
| Clearing polsko-palestyński .....        | 258 |
| Mieszane izby handlowe .....             | 260 |
| Transport .....                          | 263 |
| Targi i wystawy .....                    | 267 |
| Bankowość .....                          | 274 |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....     | 276 |
| <b>SYRIA I LIBAN</b> .....               | 283 |
| Gospodarka kraju .....                   | 284 |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....  | 285 |
| Polski eksport do Syrii i Libanu .....   | 286 |
| Polski import z Syrii i Libanu .....     | 302 |
| Transport .....                          | 304 |
| Targi i wystawy .....                    | 304 |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....     | 306 |
| <b>IRAK</b> .....                        | 313 |
| Gospodarka kraju .....                   | 313 |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....  | 316 |
| Handel polsko-iracki .....               | 317 |
| Prawne regulacje wzajemnej wymiany ..... | 326 |
| Transport .....                          | 328 |
| Uwarunkowania i bilans wymiany .....     | 329 |
| <b>ARABIA SAUDYJSKA</b> .....            | 333 |
| Gospodarka państwa .....                 | 333 |
| Handel zagraniczny i taryfa celna .....  | 334 |

---

|  |            |
|--|------------|
| Handel polsko-saudyjski .....                              | 335        |
| Eksport sprzętu wojskowego .....                           | 339        |
| <b>JEMEN</b> .....   | <b>349</b> |
| Gospodarka państwa i handel zagraniczny .....              | 349        |
| Handel polsko-jemeński .....                               | 350        |
| Próby eksportu sprzętu wojskowego .....                    | 351        |
| <b>POZOSTAŁE KRAJE ARABSKIE</b> .....                      | <b>353</b> |
| Protectorat Adeński .....                                  | 353        |
| Bahrajn .....  | 355        |
| Sułtanat Omanu i Oman Traktatowy .....                     | 356        |
| Kuwejt .....   | 357        |
| <b>ZAKOŃCZENIE</b> .....                                   | <b>359</b> |
| <b>WYKAZ SKRÓTÓW</b> .....                                 | <b>363</b> |
| <b>WYKAZ TABEL</b> .....                                   | <b>365</b> |
| <b>WYKAZ ILUSTRACJI</b> .....                              | <b>369</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA</b> .....                                  | <b>373</b> |
| <b>INDEKS OSÓB</b> .....                                   | <b>385</b> |
| <b>INDEKS NAZW GEOGRAFICZNYCH, FIRM I INSTYTUCJI</b> ..... | <b>391</b> |

# WSTĘP

W stosunkach międzynarodowych szczególne znaczenie mają kontakty handlowe. Zajmują one niejako pośrednie miejsce pomiędzy klasyczną dyplomacją a polityką gospodarczą i stanowią swoistą kooperatywę obu tych zagadnień. Wyodrębnienie bilateralnych kontaktów handlowych jako wąskiej dziedziny stosunków międzynarodowych wiąże się z odgrywaniem przez nie coraz większej roli w funkcjonowaniu państw. Tym samym problematyka ta staje się do tego stopnia obszerna, że zasługuje na osobne rozpatrzenie<sup>1</sup>.

Mimo upływu wielu lat, kwestie handlu zagranicznego II Rzeczypospolitej w dalszym stopniu są słabo obecne w polskiej historiografii. Okres ten doczekał się licznych publikacji poświęconych dyplomacji i stosunkom międzynarodowym, a także gospodarce samej Polski. Jednak jej wymiana towarowa z zagranicą nie była przedmiotem szczególnie żywego zainteresowania badaczy<sup>2</sup>. Być może wynika to z faktu, że temat nie jest zbyt atrakcyjny zarówno dla badacza, jak i – przede wszystkim – dla czytelnika. Można przyjąć, że prace poświęcone dyplomacji spotkają się z większym zainteresowaniem niż te przepełnione liczbami, statystykami i procentami. Należy również pamiętać o bazie źródłowej. Dla badacza historii handlu zagranicznego Polski, najistotniejszymi materiałami powinny być akta przedwojennego Ministerstwa Przemysłu i Handlu. Te jednak zachowały się do obecnych

---

<sup>1</sup> S. Sur, *Stosunki międzynarodowe*, Warszawa 2012, s. 383; E. Haliżak, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, [w:] *Stosunki międzynarodowe. Geneza, struktura, dynamika*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, Warszawa 2006, s. 180–182.

<sup>2</sup> Spośród przykładowych prac można podać: K. Błahut, *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze w latach 1919–1938*, Wrocław 1975; L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2011; Z. Klimiuk, *Stosunki handlowe Polski i Niemiec w okresie międzywojennym (1918–1939)*, Lublin 2011; B. Ratyńska, *Stosunki polsko-niemieckie w okresie wojny gospodarczej 1919–1930*, Warszawa 1968; J. Szymański, *Stosunki gospodarcze Polski ze Szwecją w latach 1919–1939*, Gdańsk 1978.

czasów w stopniu znaczącym. Prawdopodobnie około 90% teczek uległo zniszczeniu podczas II wojny światowej. Na szczęście obfity materiał zachował się w zespołach polskich placówek dyplomatycznych i konsularnych. Pewną dodatkową przeszkodą jest jednak rozproszenie tego materiału, którego większa część znajduje się w Archiwum Akt Nowych w Warszawie, reszta zaś w Instytucie Polskim i Muzeum im. gen. Sikorskiego w Londynie. Stan ten wynika z sytuacji, w jakiej znalazła się Polska pod koniec II wojny światowej, kiedy to funkcjonował rząd emigracyjny w Londynie oraz – ustanowiony przez ZSRR – rząd warszawski. Mimo tych przeszkód rysują się perspektywy poszerzenia dorobku polskiej historiografii o nowe publikacje poświęcone tematyce handlu zagranicznego. W tej dziedzinie ciągle jednak pozostaje jeszcze wiele tzw. białych plam, które stanowią dla badaczy duże wyzwanie poznawcze.

W nurt badań nad zagadnieniami ze sfery obrotu handlowego II RP z zagranicą wpisuje się poniższe opracowanie. Zasadniczym powodem podjęcia tematu handlu odrodzonej Polski ze światem arabskim w międzywojniu był przede wszystkim brak opracowań dotyczących tego problemu. Pociągająca była również swoista egzotyka tego kierunku. Tradycyjnie II Rzeczpospolitą postrzegano jako państwo o nastawieniu eurocentrycznym. Z tego też powodu kontakty z odległym światem arabskim współczesnemu badaczowi mogą się wydawać interesujące, a jednocześnie stawiają przedwojenną Polskę w nieco innym świetle. Jak już wspomniano, handel w XX w. stał się jednym z najważniejszych czynników kreujących światowy ład. Dlatego też autor uznał za celowe podjęcie badań pod tym kątem na słabo rozpoznanym „odcinku”, jaki stanowią kraje arabskie.

## PRZEDMIOT BADAŃ

Doprecyzowując tytuł rozprawy należy powiedzieć, że miano „ryнку zamorskiego”, z którym odbywa się „handel zamorski”, w powszechnym rozumieniu dotyczy wymiany z krajami pozaeuropejskimi, do i z których transport odbywał się drogą morską. Środek ciężkości należy położyć jednak na pierwszy człon powyższego zdania, drogą morską prowadzono bowiem również wymianę z szeregiem państw europejskich, takich jak np. Wielka Brytania, Holandia, Hiszpania czy regionów, jak np. Skandynawia. Z drugiej strony handel Polski z krajami pozaeuropejskimi odbywał się w pewnej części z wykorzystaniem portów obcych – niemieckich, włoskich czy francuskich, do których towary trafiały niejednokrotnie kolejną. Dlatego należy przyjąć, że rodzaj transportu nie charakteryzuje dostatecznie sposobu prowadzenia

handlu. Zasadniczo jest tylko jedną z jego cech technicznych<sup>3</sup>. Autor niniejszej pracy stoi więc na stanowisku, że pojęcie handlu zamorskiego pokrywa się z pojęciem handlu z krajami pozaeuropejskimi. Na te składają się obszary obu Ameryk, Afryki, Azji oraz Australii. W związku z tym kraje arabskie, położone w Afryce Północnej i Azji Zachodniej, jak najbardziej należy kwalifikować jako rynki zamorskie. Tak trzeba również rozumieć tytuł niniejszej pracy, którego pierwszy człon odnosi się właśnie do obszarów pozaeuropejskich, natomiast drugi ściśle już precyzuje, o jaki region świata chodzi.

Konieczne jest również wyjaśnienie samego pojęcia kraju arabskiego, które nie jest ściśle zdefiniowane. Do jego określenia używa się kryteriów językowego, etnicznego, historycznego, politycznego i kulturowego. Najogólniejszym wyznacznikiem jest założenie mówiące o tym, że kraje arabskie leżą w Afryce Północnej i na Bliskim Wschodzie. Jednak regiony te nie mają ściśle określonych granic, a ich definicje bywają rozbieżne. Niemożliwe do przyjęcia jest również potraktowanie jako kryterium czynnika religijnego. Choć w każdym państwie arabskim wiodącym wyznaniem jest islam, to jednak nie każde islamskie państwo jest krajem arabskim. Najlepszym wyznacznikiem powinno być kryterium uznające za państwo arabskie kraj, w którym większość mieszkańców jest Arabami i posługuje się językiem arabskim. Postępując w myśl tej definicji, autor przyjął podział ustalony przez UNESCO, które do krajów arabskich zalicza: Algierię, Arabię Saudyjską, Bahrajn, Egipt, Irak, Jemen, Jordanię, Katar, Kuwejt, Liban, Libię, Maroko, Mauretanię, Saharę Zachodnią, Oman, Palestynę, Sudan, Syrię, Tunezję i Zjednoczone Emiraty Arabskie<sup>4</sup>. W nauce funkcjonuje też kryterium, które przynależność do grona państw arabskich utożsamia z członkostwem w Lidze Państw Arabskich. Jednak do organizacji tej należą także Dżibuti, Somalia czy Komory, w których ludność arabska stanowi niewielki odsetek, a i język arabski nie odgrywa pierwszorzędnej roli. Kraje te są silnie związane z kulturą arabską, jednak nie można ich uważać za arabskie same w sobie.

W niniejszej pracy autor dążył do kompleksowego omówienia wymiany handlowej II Rzeczypospolitej z krajami arabskim, nawet w przypadkach, kiedy kontakty te miały charakter wręcz śladowy. W okresie międzywojennym nawiązano wymianę niemal z każdym krajem arabskim. Do żadnych transakcji nie doszło jedynie z Mauretanią, Saharą Hiszpańską<sup>5</sup> oraz

---

<sup>3</sup> Z. Łopieński, *Polski handel zamorski. Obroty z krajami pozaeuropejskimi*, Warszawa 1936, s. 7–15; W. Rosiński, *O zamorski program gospodarczy Rzeczypospolitej*, Warszawa 1931, s. 3–6.

<sup>4</sup> *ADULT AND YOUTH LITERACY. National, regional and global trends, 1985–2015*, Montreal 2013, s. 7.

<sup>5</sup> Obecnie Sahara Zachodnia.

Katarem. Ta pierwsza znajdowała się jednak w obrębie Francuskiej Afryki Zachodniej, do której trafiały niewielkie ilości towarów polskich. Pozwala to przypuszczać, że w ramach wewnętrznej dystrybucji artykuły te docierały w pewnych ilościach również i do Mauretanii. W przypadku Sahary Hiszpańskiej oraz Kataru zrezygnowano w ogóle z prób charakterystyki handlu. Wynika to zarówno z braku transakcji, jak i materiałów źródłowych, pozwalających zrekonstruować relacje gospodarcze z tymi krajami przed II wojną światową.

Do krajów arabskich należy zaliczyć również mandat Palestyny. Handel Polski w odniesieniu do tego terytorium odbywał się niemal wyłącznie z kupcami żydowskimi, jednak w myśl przytoczonych kryteriów Palestyna była krajem arabskim. Przytłaczająca większość mieszkańców była Arabami, a język arabski był jednym z urzędowych. Żydzi stanowili element napływowy, choć najsilniejszy ekonomicznie. Ich pozycja w kraju była zdecydowanie wyższa niż bogatej społeczności europejskiej w którymkolwiek z pozostałych krajów arabskich. Ta ostatnia z kolei stanowiła wąską warstwę kupiecką, szczególnie w krajach Afryki Północnej. Natomiast odsetek Arabów wśród importerów i eksporterów był wyższy na Bliskim Wschodzie i w Egipcie.

W myśl definicji państwa przyjętej w prawie międzynarodowym, autor nie określa tym mianem żadnego z terytoriów, które nie było w pełni niezależnym podmiotem<sup>6</sup>. W okresie dwudziestolecia międzywojennego jako „państwa” określone były jedynie: Egipt, Arabia Saudyjska, Jemen, Sułtanat Omanu, a od 1932 r. również Irak. Pozostałe podmioty, jako niezdolne do prowadzenia niezależnej polityki, konsekwentnie określano mianem „krajów”. Jak już wspomniano, niejednokrotnie klasę kupiecką w tych krajach stanowili przedstawiciele narodowości innej niż arabska. Jednak ze względów stylistycznych w pracy padają określenia „importerzy marokańscy”, „egipscy”, „siryjscy” czy „palestyńscy”. Ma to na celu również ułatwienie czytelnikowi zrozumienia podawanych treści.

## CELE BADAWCZE

Podstawową kwestią jest pytanie, dlaczego w ogóle strona polska zabiegała o rynki arabskie? Wojna celna z Niemcami, zapoczątkowana w 1925 r., spowodowała, że Polska rozpoczęła poszukiwania nowych partnerów handlowych. W latach dwudziestych skupiono się jednak przede wszystkim na rynkach europejskich. W tym czasie wymiana ze światem arabskim przybierała niewielkie rozmiary. Sytuacja uległa zdecydowanej zmianie dopiero

<sup>6</sup> L. Antonowicz, *Podręcznik prawa międzynarodowego*, Warszawa 2015, s. 13–14.

wskutek wielkiego kryzysu oraz jego następstw w postaci izolowania się dotychczasowych partnerów handlowych Polski od importu. Wówczas zwrócono uwagę na to, że większość krajów arabskich jest wolna od ograniczeń przywozowych, co czyniło z nich potencjalnie atrakcyjne rynki zbytu. Dodatkowo były to geograficznie najbliższe rynki zamorskie.

W tym momencie należy postawić szczegółowe pytania badawcze – przede wszystkim jak postrzegano w Polsce świat arabski z perspektywy wymiany handlowej? Czy traktowano go jako całość, czy partykularnie? W poniższej rozprawie udowodniono, że w latach dwudziestych sfery przemysłowo-handlowe RP, a więc czynnik prywatny, nie były szerzej zainteresowane światem arabskim. Towar znad Wisły docierał do tego regionu najczęściej za obcym pośrednictwem. To podwyższało koszty, a mimo to eksporterzy polscy nie czynili specjalnych zabiegów, aby ten stan rzeczy zmienić. Rynki arabskie kojarzono raczej z importem do Polski surowców, takich jak fosforyty z Maghrebu czy bawełna z Egiptu.

Jednocześnie od samego początku kraje arabskie nie były postrzegane przez stronę polską jako monolit. Zdawano sobie sprawę z ich odrębności, głównie z uwagi na polityczne powiązania z mocarstwami zachodnimi. Kwestie różnic kulturowych wśród samych społeczności arabskich były traktowane drugorzędnie lub w ogóle nieznane. Było to jednym z czynników hamujących polski eksport, towary, które były pożądane w Maroku, niekoniecznie budziły bowiem zainteresowanie w Syrii czy Iraku. W latach trzydziestych można jednak zaobserwować systematyczny postęp w pracach nad badaniem specyfiki poszczególnych rynków arabskich.

Zasadniczym celem niniejszej pracy jest przedstawienie metod działania oraz przyczyn sukcesów i porażek Polski na rynkach zamorskich na przykładzie krajów arabskich. W obliczu wzrostu zainteresowania tym rejonem na początku lat trzydziestych XX w. nasuwa się pytanie, jakie czynności zostały podjęte przez stronę polską, aby zintensyfikować eksport w ten region świata? W opracowaniu wyróżniono czynniki prywatne, a więc kroki sfery przemysłowo-handlowej, oraz inicjatywy czynnika państwowego. Oba działały jednocześnie, jednak z uwagi na fakt, że trzecia dekada XX w. to okres wzrostu znaczenia interwencjonizmu państwowego w rozwoju gospodarki, szczególną uwagę należy zwrócić na ten drugi czynnik. W Polsce wiodącym podmiotem rządowym promującym eksport był Państwowy Instytut Eksportowy. Instytucja ta powstała już w 1927 r., jednak apogeum jej działalności przypada na lata trzydzieste. Instytut był swego rodzaju pośrednikiem i koordynatorem pomiędzy sferami prywatnymi a resortami przemysłu i handlu (któremu podlegał) oraz spraw zagranicznych. Metody działalności PIE polegały na gromadzeniu danych na temat rynków zagranicznych, udzielaniu wszelkich informacji zainteresowanym czynnikom przemysłowo-



-handlowym oraz publikowaniu różnych opracowań na ten temat. Z ramienia tej instytucji delegowani byli również specjaliści korespondenci, których zadaniem było sporządzenie analizy danego rynku. Pod koniec lat trzydziestych takowi wysłannicy zostali skierowani również do Maroka i Iraku.

Waga eksportu na rynki arabskie była doceniana również przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Poza istniejącymi już placówkami dyplomatycznymi i konsularnymi w Egipcie i Palestynie, resort ten w latach trzydziestych przystąpił do otwierania konsulatów honorowych we Francuskiej Afryce Zachodniej, Maghrebie czy Bejrucie. Instytucje te ukierunkowane były przede wszystkim na zagadnienia handlowe. Prowadziły bieżący monitoring rynku na podległym terytorium kompetencyjnym oraz wysyłały liczne raporty i charakterystyki ekonomiczne, wykorzystywane następnie przez PIE. Należy stwierdzić, że to właśnie działalność placówek dyplomatycznych i konsularnych w największym stopniu przyczyniła się do promowania polskiego eksportu na powyższych rynkach. Planowano również uruchomienie podobnych placówek w Libii, Iraku i Arabii Saudyjskiej. Zamiary te jednak nie powiodły się, głównie ze względu na oszczędności finansowe oraz niewiarę w sens skutecznej realizacji projektowanych zadań.

Innymi działaniami promującymi polską ofertę handlową było organizowanie wstaw krajowej produkcji w świecie arabskim oraz udział w targach międzynarodowych. Sukces takiej promocji zależał od jej starannej i przemyślanej organizacji. Jeżeli strona polska odpowiednio zadbała o oprawę i reklamę swoich produktów, to można było się spodziewać dużego zainteresowania importerów arabskich. Inna sprawa, że udział w targach czy zorganizowanie wystawy dawały najczęściej intensywny, aczkolwiek krótkotrwały rezultat. Oznacza to, że powstawała dogodna sytuacja do szerokiego zapoznania przedsiębiorców arabskich z ofertą polską, jednak stan ten kończył się wraz z targami. Później wszystko zależało od elastyczności i energii w podejmowaniu dalszych kroków po nawiązaniu kontaktu.

Jeśli chodzi o metody wykorzystywane przez sfery prywatne, to były one dość ograniczone. Najczęściej sprowadzały się do wysyłania przez izby przemysłowo-handlowe swych przedstawicieli do krajów arabskich. Mogły to być albo wyjazdy pojedynczych osób, albo zorganizowane misje handlowe, często przy współpracy z instytucjami państwowymi. Forma ta, o ile była odpowiednio zorganizowana, mogła dać bardzo korzystne rezultaty. Dobrze obrazuje to przykład polskiej misji handlowej w Maroku w 1932 r., która zapoczątkowała szeroką i bezpośrednią współpracę pomiędzy obydwojema stronami.

Szczegółowa analiza polsko-arabskiej wymiany towarowej jest zasadniczym przedmiotem rozważań w niniejszej rozprawie. Daje ona również odpowiedź na pytanie, jakie okoliczności powodowały sukcesy towarów

polskich na rynkach arabskich, a co decydowało o porażce? Trudno jest jednak w tym zakresie o jednoznaczną odpowiedź. Na wzrost polskiego eksportu wpływ miał cały szereg czynników, z których najważniejsze to potencjał gospodarczy danego kraju-importera, odpowiednie skomunikowanie z nim, wspomniane już wcześniej rozeznanie rynku, jakość, atrakcyjność i cena towarów oraz ich dostosowanie do wymagań klienta, czy wreszcie skala obcego pośrednictwa. Analogicznie niedomagania w tych kwestiach czy ich zaniedbanie były przyczyną stagnacji bądź spadku obrotów. Do najważniejszych przeszkód należy dodać brak rozeznania w rynku odbiorczym, zaporowe cła czy silny kurs złotego, który sztucznie podrażał towary polskie za granicą.

Z powyższymi zagadnieniami koresponduje ostatni ze szczegółowych problemów badawczych, wyrażający się w pytaniu, czy stopień niezależności danego kraju arabskiego miał wpływ na skalę jego obrotów z Polską? W opracowaniu udzielono odpowiedzi raczej przeczącej, choć nie do końca. W omawianym okresie najwyższe obroty miała Polska z niepodległym Egiptem, jednak znaczna ich część przypadła na importowaną bawełnę, a więc surowiec, którego uprawa nie była zbyt rozpowszechniona na świecie, a jednocześnie niezbędny do funkcjonowania przemysłu lekkiego w Polsce. O wiele lepiej wyglądał bilans handlowy z mandatem Palestyny, który przez cały okres dwudziestolecia międzywojennego był korzystny dla Polski. Pewien wpływ miał na to wysoki odsetek migrujących do tego kraju osób narodowości żydowskiej – w momencie wybuchu II wojny światowej co czwarty palestyński Żyd pochodził z Polski. Wielu z nich niejednokrotnie wykazywało zainteresowanie artykułami konsumpcyjnymi pochodzącymi z nad Wisły. Tak szeroko zakrojona migracja nie miała jednak adekwatnego przełożenia na polsko-palestyńskie obroty handlowe.

Poszukując odpowiedzi na postawione pytanie dotyczące wpływu statusu formalnego danego kraju arabskiego na stan wymiany handlowej, należy również zestawić skalę obrotów Polski z uzależnionymi krajami Maghrebu oraz z niepodległym Irakiem. Statystyki zamieszczone w pracy jednoznacznie wskazują na przewagę krajów francuskiej Afryki Północnej. Dlaczego wartości wymiany z Marokiem, Algierią czy Tunezją były wyższe niż z niepodległym Irakiem? Nie ulega wątpliwości, że wynikało to z tego, że obroty handlu międzynarodowego uzależnione są w pierwszym rzędzie od potencjału gospodarczego i odległości geograficznej pomiędzy partnerami. Te czynniki przemawiały zdecydowanie na korzyść krajów Maghrebu, a nie odległego i słabo rozwiniętego Iraku. Dlatego kwestia niepodległości nie przekładała się automatycznie na skalę obrotów. Z drugiej strony należy pamiętać, że niezależne państwa mogą zawrzeć pomiędzy sobą umowy handlowe, co niewątpliwie ma korzystny wpływ na wzrost ich obrotów. Takich

kroków nie można było podjąć w przypadku krajów w jakimkolwiek stopniu uzależnionych, gdzie należało się liczyć z pośrednictwem metropolii.

W okresie międzywojennym w stosunkach polsko-arabskich zagadnienia handlowe odgrywały wiodącą rolę. Relacje innego typu, jak stosunki polityczne, społeczne czy kulturalne, zajmowały dalsze miejsce. Wynikało to z odległości geograficznej, odmienności cywilizacyjnej, ale przede wszystkim wiązało się z faktem, że większość świata arabskiego nie cieszyła się wówczas niepodległością. Kraje w różnym stopniu uzależnione od państw europejskich nie mogły prowadzić samodzielnej polityki zagranicznej. Z tego powodu sprawy relacji politycznych (o ile takowe w ogóle istniały) zostały w tej monografii tylko zasygnalizowane bądź przedstawione w kontekście zjawisk i decyzji gospodarczych.

Charakteryzując cel badań i szczegółowe pytania trzeba jeszcze dodać, że ukierunkowanie rozprawy na analizę problematyki handlu Polski z krajami arabskimi, a nie przykładowo jednym z nich, nie jest kwestą przypadku. Z jednej strony każdy z nich stanowił indywidualny podmiot o różnym stopniu państwowej niezależności. Z drugiej, kraje arabskie stanowiły i stanowią wspólny krąg cywilizacyjny, oparty na arabskim języku literackim (*al-fuṣḥá*), narodowości (Arabowie) oraz religii (islam). Te czynniki sprawiają, że świat arabski tworzył swego rodzaju integralną całość. Ta z kolei nie ma przełożenia na inne kwestie, jak geografia czy polityka. Przykładowo na Bliskim Wschodzie znajdują się jeszcze Iran oraz Turcja, których w żadnym razie nie można uznać za kraje arabskie. Natomiast polityka prowadzona przez różne państwa arabskie niejednokrotnie stawiała pod znakiem zapytania arabską solidarność. Traktując więc świat arabski wyłącznie jako wspólny krąg cywilizacyjny, autor miał możliwość spojrzenia na różne sposoby radzenia sobie przez Polskę z trudnościami wchodzenia na rynki zamorskie licznej i dość spójnej grupy krajów. Jednocześnie spojrzenie to nie było obciążone, jak badanie handlu z jednym krajem, nadmierną specyficznością indywidualnego przypadku. Innymi słowy kraje arabskie – jak już wspomniano – pod wieloma względami stanowiące swoistą całość, umożliwiają zobaczenie szerszych, powtarzalnych zjawisk i w dużo większej skali.

## METODOLOGIA

W badaniach nad bilateralną wymianą handlową przeplatają się dwa podejścia metodologiczne – mikro- i makroekonomiczne. Wydaje się, że w przypadku podjętego tematu to pierwsze jest bardziej uzasadnione. Polega ono na analizowaniu, jak w danej sytuacji postąpi podmiot gospodarujący, przykładowo przedsiębiorstwo czy instytucja państwowa. Twierdzenie to musi

być skorelowane z założeniem, iż wszelkie zjawiska gospodarcze ujmowane w skali makro, są pochodną sumy zjawisk indywidualnych. W założeniu mikroekonomicznym głównym zadaniem jest więc wyjaśnienie motywów postępowania podmiotów gospodarujących w konfrontacji z konkretnym konsumentem ekonomicznym. Zbadanie kalkulacji przyjętych przez obie strony ma na celu wyjaśnienie ogólniejszych zjawisk. Wykrycie ich jest możliwe jednak dopiero po uprzednim zapoznaniu się badacza z całością funkcjonowania modelu gospodarczego obu stron.

Badanie jednostek gospodarujących jest rozpatrywaniem zjawisk indywidualnych lub masowych. Przypadek handlu Polski z krajami arabskimi należy jednak rozpatrywać w korelacji pomiędzy powyższymi metodami. Z jednej strony jest to bowiem zjawisko masowe (jako wynik działalności szeregu jednostek), z drugiej strony wiele przypadków poruszanych w niniejszej pracy nie stanowi masy statystycznej, która powinna być podstawą do określania zjawisk masowych. Jednostkowe lub przypadkowe transakcje niejednokrotnie decydowały o całości wymiany Polski z danym krajem arabskim, co mogło nasuwać błędne wnioski. Podejście mikroekonomiczne jest również bezpieczne z innego punktu widzenia. Obraz wymiany polsko-arabskiej, z racji swej nikłości w porównaniu z innymi kierunkami, nie może być rozciągany na całość polskiego handlu zagranicznego. Nie jest on dość „typowy” również z powodu indywidualnych czynników, które go kreowały. Pozwala jednak lepiej zrozumieć niektóre z warunków oraz determinantów decydujących o całości polskiego handlu zagranicznego w okresie międzywojennym<sup>7</sup>.

Ważnym problemem jest rzetelność materiału źródłowego będącego podstawą niniejszej pracy. Autor niejednokrotnie miał okazję się przekonać, że treść aktów wystawionych przez urzędy państwowe oraz ich przedruki w periodykach – często się różniły. Niektóre z przedruków, a więc materiały przeznaczone dla szerszej pojętego odbiorcy, odbiegały wymową od dokumentu urzędowego. Polegało to na tonowaniu opisu krytycznych zjawisk lub całkowitym wycinaniu pewnych fragmentów. Polskie materiały statystyczne okazały się bardzo rzetelnym źródłem. W okresie międzywojennym statystyka stała na wysokim poziomie, a jej opracowania były jawne. To, w połączeniu ze sprawną siecią organów statystycznych, czyni z nich miarodajny i rzetelny materiał dla historyka<sup>8</sup>.

Zagadnienie to jest niezwykle istotne dla badań nad historią gospodarczą. Statystyka jako nieodłączny element badań nad masowością zjawisk jest w tym przypadku metodą kluczową. W przypadku niniejszej pracy

<sup>7</sup> W. Kula, *Problemy i metody historii gospodarczej*, Warszawa 1983, s. 222–223.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 343–345.

badaniem statystycznym jest analiza struktury, wartości czy udziałów wymiany polsko-arabskiej, nie są to bowiem zjawiska o charakterze indywidualnym, lecz zbiorowym. Nie są to również zjawiska jednakowe, choćby ze względu na odmienną każdorazowo strukturę towarową, jednak mają pewien wspólny mianownik, jakim jest fakt wywozu z Polski do krajów arabskich oraz import z nich.

## STAN BADAŃ

Zagadnienie współpracy gospodarczej Polski ze światem arabskim w okresie dwudziestolecia międzywojennego dotychczas nie doczekało się wyczerpującego opracowania. Zapewne temat ten nie był brany przez historyków „na warsztat”, gdyż w tym okresie kraje arabskie w większości nie stanowiły niezależnych bytów. Nie mogły więc swobodnie kreować własnej polityki zagranicznej, przez co nie uczestniczyły aktywnie w wymianie na arenie międzynarodowej.

W okresie dwudziestolecia międzywojennego kluczową rolę na Bliskim Wschodzie odgrywał Egipt. Państwo to zamieszkiwało wówczas około 14 mln ludzi, czyli prawie tyle co łącznie resztę świata arabskiego. Znaczenie Egiptu, a jednocześnie zachowany obszerny dotyczący go materiał archiwalny, spowodowało podjęcie tematu przez Antoniego Kosowskiego, który w swej pracy *Stosunki polsko-egipskie w latach 1927–1945*, opisuje całokształt wzajemnych relacji<sup>9</sup>.

Siłą rzeczy handel stanowi jedynie wycinek treści powyższej publikacji, która koncentruje się przede wszystkim na stosunkach politycznych. Rozdział poświęcony kwestiom ekonomicznym zajmuje zaledwie 24 strony i został opracowany mocno skrótowo. Autor w zasadzie oparł się na fragmentarycznym badaniu dokumentów przechowywanych w Instytucie Polskim i Muzeum im. gen. Sikorskiego w Londynie, pomijając cały szereg materiałów źródłowych. Z tego też względu praca nie jest wolna od niedociągnięć.

Podobną publikacją jest artykuł Andrzeja Kapiszewskiego *Stosunki polsko-saudyjskie w okresie międzywojennym*. Autor skrótowo omówił zawile losy wzajemnych relacji obu państw, skupiając się na oficjalnych wizytach państwowych oraz kwestiach handlu bronią, która wówczas była dostarczana z Polski. Jest to publikacja oparta z kolei tylko na materiałach znajdujących się w kraju, przez co podjęty temat został właściwie zaledwie zasygnalizowany<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> A.P. Kosowski, *Stosunki polsko-egipskie w latach 1927–1945*, Warszawa 2017.

<sup>10</sup> A. Kapiszewski, *Stosunki polsko-saudyjskie w okresie międzywojennym*, „Przegląd Orientalistyczny” 2001, nr 1/2.

Zdecydowanie najwartościowszą z opublikowanych dotychczas na ten temat prac jest książka Jerzego Łazora *Brama na Bliski Wschód. Polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*. Opracowanie traktuje o całości bilateralnych relacji gospodarczych, a więc nie tylko wymiany handlowej. Z tego też powodu autor obszernie omówił chociażby zagadnienie migracji polskich Żydów do Palestyny, co było istotnym czynnikiem determinującym wzajemne relacje. Należy jednak zaznaczyć, że dostępny materiał źródłowy pozwala na bardziej szczegółowe przedstawienie problemu samej wymiany towarowej pomiędzy Polską a Palestyną<sup>11</sup>.

Poza tym w historiografii funkcjonuje również wartościowa praca Marka Deszczyńskiego oraz Wojciecha Mazura, *Na krawędzi ryzyka. Eksport polskiego sprzętu wojskowego w okresie międzywojennym*. Monografia ta kompleksowo omawia wywóz polskiego uzbrojenia w latach 1918–1939. Szczegółowo scharakteryzowane są w niej wszystkie transakcje zagraniczne, do jakich doszło na tym polu. Dotyczy to również krajów arabskich, bez względu na ich status międzynarodowy, co częściowo wypełnia lukę w polskiej historiografii w odniesieniu do kontaktów z tymi krajami<sup>12</sup>.

Wymienione powyżej publikacje są w zasadzie jedynymi, które zajmują się problematyką wymiany handlowej Polski z krajami arabskimi w omawianym okresie. Inne opracowania zawierają w zasadzie tylko informacje o charakterze uzupełniającym. Przykładowo w książce Jacka Knopka *Migracje Polaków do Afryki Północnej w XX wieku*, przytoczono pewne dane zaczerpnięte z polskich roczników statystycznych. Podobnie rzecz się ma z artykułem tego samego autora, pt. *Kontakty Polski i Polaków z Afryką Północną w latach 1918–1939*<sup>13</sup>.

Są to najistotniejsze pozycje z wykorzystanej przez autora literatury przedmiotu. Pozostałe prace, do których sięgnięto, dotyczą różnych aspektów polskiej polityki handlowej. Większość z nich została opublikowana jeszcze przed wybuchem II wojny światowej, co nie zmniejsza ich wartości naukowej<sup>14</sup>. Autor zapoznał się również z niektórymi pracami w językach

---

<sup>11</sup> J. Łazor, *Brama na Bliski Wschód. Polsko-palestyńskie stosunki gospodarcze w okresie międzywojennym*, Warszawa 2016.

<sup>12</sup> M. Deszczyński, W. Mazur, *Na krawędzi ryzyka. Eksport polskiego sprzętu wojskowego w okresie międzywojennym*, Warszawa 2004.

<sup>13</sup> J. Knopek, *Migracje Polaków do Afryki Północnej w XX wieku*, Bydgoszcz 2001; idem, *Kontakty Polski i Polaków z Afryką Północną w latach 1918–1939*, „Studia Polonijne” 2004, t. 25.

<sup>14</sup> Z przykładowych prac można wymienić: W. Chomiczewska, *Maroko*, Warszawa 1938; W.T. Dobrzyński, *Egipt współczesny*, Warszawa [1927]; Cz. Jeliński, *Irak*, Warszawa 1938; B. Kasprowicz, *Kierunki polskiego handlu zagranicznego w latach 1929–1935 ze szczególnym uwzględnieniem udziału i roli Gdyni*, Gdynia 1936; S.F. Królikowski, *Zarys polskiej polityki handlowej ze szczególnym uwzględnieniem polityki celnej*, Warszawa 1938; Z. Łopieński, *Polski handel zamorski. Obroty z krajami pozaeuropejskimi*, Warszawa 1936; B. Polkowski, *Światowy handel zagraniczny i udział w nim Polski*, Gdynia 1936; W. Smoleń, *Import towarów kolonial-*



francuskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim, które okazały się wielce pomocne przy pracy nad charakterystyką gospodarczo-handlową danego kraju arabskiego<sup>15</sup>.

Powyższe uwagi dotyczące stanu badań dowodzą, że problematyka stosunków handlowych II Rzeczpospolitej z krajami arabskimi znalazła w polskiej historiografii niewielkie odzwierciedlenie i w związku z tym należy przyjąć, że oczekuje ona na całościowe i pogłębione opracowanie.

## ŹRÓDŁA

Z racji ubogiej literatury przedmiotu główną bazą pracy są archiwalia. Najwięcej materiałów dotyczących badanego tematu znajduje się w Archiwum Akt Nowych w Warszawie. Są to przede wszystkim akta polskich placówek dyplomatycznych i konsularnych z krajów arabskich i ich metropolii. Od lat trzydziestych, wskutek nacisków centrali MSZ, wszelkie placówki zagraniczne miały się bardziej skupić na zagadnieniach ekonomicznych, przesyłając informacje wykorzystywane następnie przez rodzimy przemysł, rolnictwo i handel. Polscy przedstawiciele dyplomatyczni i konsularni zaczęli słać do Warszawy liczne i obszerne sprawozdania gospodarcze ze swego terytorium kompetencyjnego. Oprócz tego informowano stolicę o możliwościach handlowych, przetargach i innych zamówieniach; ułatwiano nawiązywanie współpracy pomiędzy kupcami polskimi i zagranicznymi lub rozwiązywano powstałe trudności<sup>16</sup>. Z tego też powodu ta spuścizna aktowa stanowi bogate źródło do badań historii kontaktów handlowych Polski z zagranicą.

Duże znaczenie miał również olbrzymi zespół, jakim jest dokumentacja przedwojennego MSZ. Zawiera on liczne teczki z raportami ekonomicznymi i charakterystykami rynku. Natomiast badanie spuścizny aktowej poszczególnych firm przedwojennych, które prowadziły eksport lub import z krajów

---

*nych przez porty polskie*, Gdynia 1939; S. Stendig, *Polska a Palestyna. Stosunki wzajemne w dobie obecnej*, Warszawa 1935; B.K. Wierzejski, *Forty na piasku*, Warszawa 1936.

<sup>15</sup> Z przykładowych prac można wymienić: J.D. Dmitrevskij, *Anglo-egipetskij Sudan. Ekonomiko-geografičeskie očerki*, Moskwa 1951; *L'Égypte. Mémento économique*, Paris 1950; A. Megglé, *Le Maroc. Terre française*, Paris 1931; F. Pinner, *Das neue Palästina. Volkswirtschaftliche Studien*, Berlin 1926; R. Schulze, *A modern history of the islamic world*, London 2000; P. Sebag, *La Tunisie. Essai de monographie*, Paris 1951; Ch.F. Stewart, *The economy of Morocco 1912–1962*, Cambridge 1964; J.W. Taylor, *Egypt. Economic and commercial conditions in Egypt*, London 1948; K.S. Twitcheil, E.J. Jurji, *Saudi Arabia. With an account of the development of its natural resources*, Princeton 1953.

<sup>16</sup> P. Łossowski, *Polska w Europie i świecie 1918–1939. Szkice z dziejów polityki zagranicznej i położenia międzynarodowego II Rzeczypospolitej*, Warszawa 1990, s. 61–62.

arabskich, np. Czerski i Jakimowicz Fabryka Mebli Giętych i Tartak w Bondyrzu czy Widzewska Manufaktura Spółka Akcyjna w Łodzi, nie dało oczekiwanego rezultatu. Wiele materiałów w ogóle się nie zachowało, a pozostałe są mocno niekompletne. Ponadto ograniczają się one do wycinkowej korespondencji poświęconej wybranym transakcjom.

Cenny materiał źródłowy udało się za to odnaleźć i przebadać w Instytucie Polskim i Muzeum im. gen. Sikorskiego w Londynie. Znajdują się tam materiały z placówek zagranicznych, jak ambasady w Londynie czy Rzymie, których brakuje w Polsce. Jest tam również przechowywana kompletna dokumentacja Poselstwa RP w Kairze oraz Konsulatu Generalnego w Tel-Awivie, będąca kluczowym materiałem do rekonstrukcji wymiany handlowej z Bliskim Wschodem.

Należy też wspomnieć, że liczne i interesujące zdjęcia związane z badanym tematem autor znalazł w zbiorach Narodowego Archiwum Cyfrowego, a tzw. dokumenty życia społecznego, jak ulotki, druki czy foldery reklamowe – w Bibliotece Narodowej w Warszawie.

Pod uwagę trzeba wziąć fakt, że niniejsza praca oparta jest niemal wyłącznie na źródłach polskojęzycznych. Jak już wspomniano, kraje arabskie w większości były zależne i nie prowadziły własnej polityki zagranicznej. Nie posiadały więc swych przedstawicielstw dyplomatycznych i konsularnych za granicą, w tym w Polsce. Wyjątkiem był Egipt, który jednak uruchomił poselstwo w Warszawie dopiero w 1936 r. Materiał źródłowy po stronie arabskiej siłą rzeczy jest więc znacznie skromniejszy niż po stronie polskiej. Jego przebadanie uniemożliwiły do tego ograniczenia językowe oraz geograficzne, spuścizny aktowej należało bowiem szukać w archiwach wielu państw arabskich, od Maroka po Irak. Ponadto w chwili obecnej nie każde państwo arabskie jest w stanie zapewnić bezpieczeństwo przybywających do niego osób.

Drugim filarem pracy są źródła publikowane oraz druki urzędowe. Przytłaczająca ich część wydana została jeszcze przed II wojną światową. Wiele z tych materiałów zawiera unikatowe informacje, pozwalające istotnie wzbogacić warstwę informacyjną niniejszego opracowania. Spośród wydawnictw urzędowych najistotniejszymi były „Rocznik Handlu Zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej”, „Komunikat Informacyjny” i „Informator Eksportowy”. Te dwa ostatnie zawierały przedruki raportów ekonomicznych, nadsyłanych z placówek dyplomatycznych. Jest to tym ważniejsze, że wiele z nich nie zachowało się w oryginale. W pracy cytowane są również liczne artykuły z prasy codziennej i innych periodyków, w tym specjalistycznych czasopism gospodarczych. Ponadto autorowi udało się dotrzeć do maszynopisów prac dyplomowych, obronionych przed 1939 r. w Szkole



Główniej Handlowej w Warszawie, które dotyczyły omawianej problematyki. Teksty te stanowiły pierwsze próby przeanalizowania wymiany handlowej Polski z wybranymi krajami arabskimi<sup>17</sup>.

## STRUKTURA OPRACOWANIA

Za najodpowiedniejszy dla osiągnięcia założonego celu badawczego porządek wewnętrzny opracowania uznano układ geograficzny. Jedynym odstępstwem od tej zasady jest rozdział pierwszy, podzielony na dwa podrozdziały. Zadaniem pierwszego z nich było przedstawienie ewolucji polskiego handlu zagranicznego w okresie międzywojennym. Drugi zaś skupia się na całościowym zaprezentowaniu roli rynków arabskich w polskim handlu. Omówiono w nim układ geopolityczny w świecie arabskim po I wojnie światowej, natomiast w kolejnych fragmentach skupiono się już na metodach, uwarunkowaniach oraz najważniejszych bolączkach wzajemnej wymiany.

Po rozdziale wprowadzającym, w pierwszej części opracowania podjęto zagadnienia wynikające z tytułu rozprawy w odniesieniu do krajów arabskich z obszaru Afryki Północnej, natomiast w drugiej – do Azji Zachodniej. Zaznaczyć trzeba, że to ostatnie określenie jest bardziej neutralne niż Bliski Wschód, w obręb którego obecnie zalicza się także i Egipt. Należy podkreślić, że zastosowanie układu geograficznego było rozwiązaniem najbardziej przejrzystym, w dwudziestolecie międzywojennym kraje arabskie były bowiem bardzo zróżnicowane pod względem stopnia niezależności. To z kolei, jak wiadomo, przekładało się na stopień samodzielności polityki gospodarczej i celnej. Każdy kraj różnił się w tym zakresie od reszty. Najmniejszy stopień niezależności w prowadzeniu własnej polityki zagranicznej – co oczywiste – posiadały kolonie. Dalej znajdowały się protektoraty, których polityka handlowa umocowana była w traktatach międzynarodowych. Istniały również terytoria mandatowe Ligi Narodów z jednakową taryfą celną dla wszystkich państw przynależnych do Ligi, bez uprzywilejowania państwa mandatariusza. Na swobodną kreację polityki celnej i handlowej mogły sobie pozwolić jedynie państwa niezależne, a i te musiały brać pod uwagę interesy wielkich mocarstw. Pewien wyjątek stanowi Algieria, której status nie mieścił się w żadnej z powyższych kategorii. Kraj ten bowiem był integralną częścią metropolii, przez co bezpośrednio podlegał jej polityce gospodarczej.

Z tego też względu nie było możliwe zastosowanie w opracowaniu choćby układu problemowego, który wywołałby duży chaos i groźbę wystąpienia

---

<sup>17</sup> Pierwsza z nich powstała już w 1935 r.; *vide*: J. Gąsiorowski, *Francuska Afryka Północna i jej handel z Polską*, Warszawa 1935 [praca dyplomowa, Biblioteka Szkoły Głównej Handlowej].

licznych powtórzeń. W tej sytuacji układ geograficzny stał się jedynym możliwym do przyjęcia. Istotny był także fakt, że polski eksport do wszystkich krajów arabskich – choć charakteryzował się podobną strukturą towarową – w każdym z nich napotykał inne trudności czy możliwości oraz obwarowany był inną taryfą celną. Klarowność wykładu można było więc uzyskać tylko wtedy, gdy każdy kolejny rozdział odnoszący się do określonego kraju poprzedzony był charakterystyką statusu formalnego i stanu ekonomicznego danego kraju.

W ramach rozdziałów znajduje się po kilka podrozdziałów. Pierwszy z nich zawiera ogólne informacje o kraju, jego ludności, rolnictwie, hodowli, przemyśle czy górnictwie. Informacje te mają ukazać potencjał, jaki prezentował dany kraj z punktu widzenia interesów handlowych Polski. Podobny cel ma kolejny podrozdział, w którym omawia się handel zagraniczny danego kraju oraz jego taryfę celną. W tym miejscu przedstawiono też ogólne dane o eksporcie i imporcie, najważniejszych partnerach czy podstawowe dane statystyczne. Dzięki temu czytelnik będzie mógł umieścić dany kraj na mapie międzynarodowych stosunków handlowych, co ułatwi późniejsze zrozumienie miejsca Polski w tej wymianie.

Zasadniczy trzon rozprawy stanowi dokładne omówienie wymiany handlowej Polski z danym krajem arabskim, poczynając od najważniejszego z nich, kończąc zaś na tych o marginalnym znaczeniu. W pierwszej kolejności analizie poddany został polski wywóz, a następnie przywóz. W przypadku charakteryzowania eksportu oraz importu przyjęty został porządek chronologiczno-problemowy. Polega on na gruntownym omówieniu wywozu i przywozu poszczególnych towarów, zaczynając od kluczowych, a kończąc na przypadkowych transakcjach. Szczegółowo przeanalizowane zostały wszelkie okoliczności, w jakich odbywała się wzajemna wymiana. Dotyczy to również wpływu na nią działalności mieszanych izb handlowych, organów państwowych obu stron czy placówek konsularnych lub dyplomatycznych.

W przypadku ważniejszych partnerów handlowych Polski odpowiednie rozdziały zostały podzielone na podrozdziały, w których przedstawiono kluczowe kwestie związane z obopólną wymianą handlową. Chodzi o takie podrozdziały jak: *Transport*, który traktuje o zagadnieniu wzajemnej komunikacji; *Targi i wystawy*, w którym ukazane są imprezy handlowe, jakie organizowano w Polsce, z udziałem wystawców z danego kraju arabskiego i na odwrót. W przypadku Palestyny pojawiają się jeszcze podrozdziały poświęcone polskiej bankowości w tym kraju oraz rozrachunkowi bezde wizowemu, jaki został wprowadzony w 1936 r. Charakterystykę wymiany handlowej z każdym krajem kończy podrozdział podsumowujący, uwagi o specyfice danego rynku, analiza polskich sukcesów i porażek oraz próba ogólnego bilansu.

Wymiana handlowa Polski z krajami, z którymi była ona skromniejsza, omówiona została w jednym podrozdziale. Natomiast kraje mające dla Polski marginalne znaczenie zostały opisane zbiorczo w ostatnim rozdziale.

## UWAGI TERMINOLOGICZNE

W rozprawie zastosowano wiele specjalistycznych pojęć, odnoszących się do problematyki handlu zagranicznego. Te najważniejsze wymagają wyjaśnienia. Pierwsze z nich to „cena fob” (*free on board* – oznaczony port załadunku). Stawka ta wyraża koszt towaru w chwili załadunku na środek transportu, najczęściej morskiego, oraz odpowiedzialność zań sprzedającego do tego momentu. Wówczas rola eksportera dobiega końca, on sam zaś nie ponosi kosztów związanych z transportem ani ubezpieczeniem towaru. Po załadunku towaru ryzyko związane z jego uszkodzeniem bądź kradzieżą ponosi kupujący. Drugim terminem jest „cena cif” (*cost, insurance and freight* – koszt, ubezpieczenie i fracht). Ta stawka wyraża koszt towaru w chwili jego wyładunku w porcie docelowym. Zawiera więc w sobie również i jego ubezpieczenie od uszkodzenia lub utraty. Sprzedający ponosi odpowiedzialność za towar przez cały czas transportu, aż do momentu jego wyładunku. W momencie przekroczenia nadburcia statku, odpowiedzialność przechodzi na kupującego<sup>18</sup>.

Rzadziej w niniejszej pracy występują takie terminy, jak stawki „loco” lub „franco”. Pierwsza z nich odnosi się do wartości towaru w miejscu wyznaczonym przez sprzedającego. Z reguły najczęściej był to zakład produkcyjny lub magazyn, skąd towar odbierany był przez kupującego. Z kolei termin „franco” oznacza wartość towaru w chwili dostarczenia go na miejsce wyznaczone przez kupującego, np. do jego magazynu bądź sklepu. Zawiera więc w sobie cenę towaru, ubezpieczenie, fracht, cło, koszt wyładunku oraz transportu do miejsca docelowego<sup>19</sup>.

\* \* \*

Na koniec autor pragnie złożyć serdeczne podziękowania wszystkim osobom, które przyczyniły się do powstania niniejszej pracy. Szczególne słowa wdzięczności należą się mojemu promotorowi dr. hab. Krzysztofowi Lesiakowskiemu, promotorowi pomocniczemu dr. Jerzemu Łazorowi oraz prof. Jerzemu Zdanowskiemu, za pomoc i cenne uwagi. Autor pragnie również podziękować pracownikom archiwów oraz bibliotek, którzy byli bardzo pomocni w poszukiwaniu cennych materiałów.

<sup>18</sup> K.P. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1993, s. 56–57, 101–102.

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 94, 167.

# TŁO HANDLU POLSKIEGO Z KRAJAMI ARABSKIMI

EWOLUCJA POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO W OKRESIE  
DWUDZIESTOLECIA MIĘDZYWOJENNEGO

Odrodzona Rzeczpospolita stanęła przed olbrzymimi trudnościami we wszystkich sferach życia politycznego, gospodarczego, społecznego i kulturalnego. Młode państwo musiało podjąć działania mające na celu unifikację trzech, niegdyś oddzielnych, zaborów. Przystąpiono do budowy własnej gospodarki, która wcześniej była zaledwie elementem systemów ekonomicznych mocarstw zaborczych. Przed I wojną światową 85% całości wywozu z ziem polskich kierowano na rynki wewnętrzne państw zaborczych, natomiast w przypadku przywozu odsetek ten wynosił 83%<sup>1</sup>. Samodzielne funkcjonowanie gospodarek nowych państw na mapie Europy uzależnione zostało od zewnętrznych kontaktów handlowych przez nie prowadzonych. Wynikało to oczywiście z braku pewnych surowców lub dostatku innych oraz potrzeby zdobycia rynków zewnętrznych dla wytworów własnej gospodarki<sup>2</sup>.

I wojna światowa i towarzysząca jej rabunkowa polityka Rosjan, a następnie Niemców, doprowadziły do dewastacji przemysłu na ziemiach polskich oraz niedoborów w rolnictwie. Konsekwencją tego były poważne braki na rynku wewnętrznym. Z tego powodu od listopada 1918 do 1919 r. w byłych zaborach powstawały instytucje, które wprowadziły system reglamentacyjny handlu zagranicznego. Przede wszystkim zakazano eksportu żywności, której niedobór społeczeństwo polskie poważnie odczuwało. Jednocześnie zakazywano importu towarów, które uważano za zbędne

---

<sup>1</sup> J. Krynicki, *Problemy handlu zagranicznego Polski 1918–1939 i 1945–1955*, Warszawa 1958, s. 90.

<sup>2</sup> B. Rzepecki, *Handel zagraniczny Polski*, [w:] *Bilans gospodarczy dziesięciolecia Polski Odrodzonej*, t. 2, red. S.L. Zaleski, W. Schramm, E. Taylor, Poznań 1929, s. 91–92.

z punktu widzenia odbudowy gospodarki. Przyjęto również obowiązujące przed wojną taryfy celne państw zaborczych. Wysokość cła zależała więc od punktu granicznego, przez który towar trafiał do Polski. Znaczenie powyższych rozporządzeń obniżał fakt szeroko rozpowszechnionego przemytu, polegającego najczęściej na wywozie żywności do Niemiec oraz sprowadzaniu wyrobów luksusowych<sup>3</sup>.

W pierwszych latach powojennych w polskim handlu zagranicznym panował znaczny nieład, a niekiedy i przypadkowość. Najważniejszymi towarami importowanymi były żywność oraz sprzęt wojskowy. Aby chociaż częściowo zminimalizować ten problem, podpisano umowy kompensacyjne z Austrią, Czechosłowacją oraz Ukraińską Republiką Ludową Symona Petlury. W zamian za niezbędne towary Polska eksportowała żywność, ropę naftową oraz węgiel, których sama zresztą potrzebowała. Handel tym ostatnim surowcem regulowała decyzja międzynarodowej Komisji Węglowej, pod kierownictwem Amerykanów. Od października 1919 r. Polska mogła sprowadzać węgiel z Górnego Śląska w zamian za ziemniaki, spirytus oraz ropę. Mimo że w tym czasie Niemcy były najważniejszym partnerem handlowym Warszawy, Berlin nie zawahał się czynić szeregu trudności, m.in. w tranzycie towarów do Polski walczącej z Rosją Radziecką. System reglamentacji handlu zagranicznego złagodzone dopiero w czerwcu 1921 r., tj. po ugruntowaniu się granic odrodzonego państwa. Pozostawiono tylko niewielką część towarów objętych zakazami. Dotyczyło to przede wszystkim artykułów żywnościowych, których niedobór odczuwano w dalszym ciągu<sup>4</sup>.

Na mocy traktatu wersalskiego Polska oraz państwa Ententy uzyskały jednostronne prawo eksportu do Niemiec na zasadzie najwyższego uprzywilejowania przez okres pięciu lat (do 10 stycznia 1925 r.). Ponadto traktat gwarantował Polsce bezcłowy wwóz do Niemiec towarów wytworzonych na obszarach będących do 1918 r. częścią Rzeszy, a więc Wielkopolski, Pomorza Gdańskiego, a potem również i Górnego Śląska. Zasada ta miała obowiązywać przez trzy lata. Dodatkowe uregulowanie relacji z Niemcami nastąpiło wraz z podpisaniem 15 maja 1922 r. konwencji górnośląskiej. Gwarantowała ona bezcłowy obrót uszlachetniający pomiędzy polską i niemiecką częścią Górnego Śląska na następne 15 lat. To samo dotyczyło handlu płodami rolnymi. Z kolei przez trzy lata obowiązywać miał wolny eksport pozostałych towarów z polskiej części Górnego Śląska do niemieckiej<sup>5</sup>. Nie uregulowano jednak całości wymiany handlowej pomiędzy obydwojma państwami.

<sup>3</sup> J. Krynicki, *Handel zagraniczny Polski*, cz. 1, Warszawa 1951, s. 52–55.

<sup>4</sup> Z. Landau, J. Tomaszewski, *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. 1, *W dobie inflacji 1918–1923*, Warszawa 1967, s. 328–333.

<sup>5</sup> B. Ratyńska, *Stosunki polsko-niemieckie w okresie wojny gospodarczej 1919–1930*, Warszawa 1968, s. 42–43; H. Sokulski, *Wojna celna Rzeszy przeciwko Polsce w latach 1925–1934*, „Sprawy Międzynarodowe” 1955, nr 9, s. 54.