

<https://doi.org/10.56583/frp.2704>

Anna Ambrochowicz-Gajownik*

Światowa Rada Badań nad Polonią, Olsztyn

<https://orcid.org/0000-0001-7460-0859>

WYMIANA HANDLOWA DRUGIEJ RZECZYPOSPOLITEJ Z AFRYKĄ PÓŁNOCNĄ

Streszczenie

Światowy kryzys gospodarczy spowodował w gospodarczych relacjach polsko-francuskich liczne obostrzenia i utrudnienia, czego przejawem było wprowadzenie polityki kontyngentowej. Ich negatywne, dla polskiej ekonomiki, konsekwencje skutkowały potrzebą poszukiwania nowych rynków zbytu. Władze w Warszawie skierowały zatem swój wzrok w stronę kolonii francuskich, a szczególnie leżących w Afryce Północnej. Podjęcie ryzyka wejścia na nieznany grunt wymagało dużego zaangażowania i doświadczenia ze strony nie tylko ośrodków decyzyjnych, ale przede wszystkim firm zainteresowanych ekspansją, wszak rynek kolonialny był terenem dość wymagającym i nieznanym. Algieria, Maroko i Tunezja były w głównej mierze krajami rolniczymi. Rynek kolonialny dla państwa polskiego stanowił spore wyzwanie na różnych płaszczyznach m.in.: transportu, promocji produktów, współpracy pomiędzy firmami. Strona polska, mimo funkcjonowania sieci konsulatów honorowych w Algierze, Casablance, Tunisie, które miały czuwać i dbać o aspekt animacji gospodarczej, nie była w sposób właściwy przygotowana do podjęcia starań i zabiegów w celu rozwinięcia eksportu własnych produktów i towarów.

Słowa kluczowe: *II Rzeczpospolita, Trzecia Republika Francuska, gospodarka, wymiana handlowa, Afryka Północna*

* Anna Ambrochowicz-Gajownik – doktor nauk humanistycznych w zakresie historii XX w., absolwentka Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie oraz absolwentka studiów podyplomowych z bibliotekoznawstwa na Uniwersytecie Warszawskim, badaczka niezależna.

TRADE OF THE SECOND REPUBLIC OF POLAND WITH NORTH AFRICA

Abstract

The world economic crisis caused a number of restrictions and impediments in polish-french economic relations, as manifested by the introduction of quota policies. Their negative, for the polish economy, consequences resulted in the need to look for new markets. The authorities in Warsaw therefore turned their sights toward the French colonies, especially those located in North Africa. Taking the risk of entering unfamiliar ground required a great deal of commitment and experience on the part not only of the decision-making centers, but above all of the companies interested in expansion, after all, the colonial markets were a rather challenging and unfamiliar terrain. Algeria, Morocco, Tunisia were mainly agricultural countries. For polish state, the colonial markets posed quite a challenge on various levels, including: transportation, product promotion, cooperation between companies. The Polish State, despite the functioning of a network of honorary consulates in Algiers, Casablanca, Tunis, which were supposed to watch over and take care of the aspect of economic animation, was not properly prepared to undertake efforts and endeavors to develop the export of its own products and goods.

Keywords: *II Republic of Poland, Third French Republic, economy, trade, North Africa*

~ * ~

Pierwsza połowa lat trzydziestych dotknięta narastającym światowym kryzysem gospodarczym, spowodowała ogólny chaos i ochłodzenie w obustronnych stosunkach polsko-francuskich¹. II Rzeczpospolita, w tym jakże trudnym okresie, borykała się dotkliwie z procesem przeludnienia. Duży przyrost naturalny nie szedł w parze z industrializacją. Restrukturyzacja przemysłu prowadziła do spadku zatrudnienia a to wiązało się z licznym bezrobociem². W Polsce czynnikiem pogłębiającym kryzys był odpływ zagranicznych kapitałów, ponieważ prowadzo-

¹ H. Batowski, *Między dwiema wojnami 1919–1939*, Kraków 2011; H. Bułhak, *Polska-Francja. Z dziejów sojuszu 1933–1936*, Warszawa 2000; J. Ciałowicz, *Polsko-francuski sojusz wojskowy 1921–1939*, Warszawa 1970; I. Davion, *Strategiczne stosunki francusko-polskie w latach 1918–1939*, „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej” 2011, R. 9, z. 1., s. 113–125.; T. Kuźmiński, *Polska, Francja, Niemcy 1933–1935. Z dziejów sojuszu polsko-francuskiego*, Warszawa 1963; H. Rollet, *La Pologne au XXe siècle*, Paris 1984; T. Schramm, *Francuskie misje wojskowe w państwach Europy Środkowej 1919–1938*, Poznań 1987; s. 113–125; M. Wołos, *Alfred Chłapowski (1874–1940). Biografia ambasadora Polski we Francji*, Toruń 2001, s. 237–243.

² P. Cichoracki, J. Dufurat, J. Mierzwa, *Oblicza buntu społecznego w II Rzeczypospolitej doby wielkiego kryzysu ekonomicznego (1930–1935). Uwarunkowania, skala, konsekwencje*, Kraków 2019, s. 29–69.

no liberalną politykę dewizową. Wartość handlu zagranicznego zmniejszyła się o 70 procent ze względu na drastyczne ograniczenia importowe. Towary, które miały zostać wwiezione do Polski, musiały otrzymać uprzednią zgodę Ministerstwa Przemysłu i Handlu. W Polsce od 1932 r. koordynacją polityki kontyngentowej zajmowało się Towarzystwo Handlu Zamiennego, zaś od 1934 r. Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego. Kryzys gospodarczy we Francji wymusił ochronę własnego rynku poprzez ograniczenie importu, na rzecz premiowania eksportu. Wówczas III Republika rozpoczęła działania zmierzające do wprowadzenia polityki kontyngentowej i celnej. Jej celem było określenie ilości poszczególnych produktów dopuszczonych do wwozu³. Dlatego też strona polska doświadczając ograniczeń na polu gospodarczym, zaczęła sukcesywnie badać rynek zbytu w koloniach francuskich. W tym celu postanowiła otworzyć honorowe placówki konsularne, których kluczową rolą było zajmowanie się zagadnieniami gospodarczymi⁴. Zadanie to wymagało dużego zaangażowania i doświadczenia ze strony polskiej, wszak rynek kolonialny był terenem nieznanym i dość wymagającym.

Warto wspomnieć, że stosunki gospodarcze pomiędzy Polską a Francją były w ciągłej fazie negocjacji i wielu zadrażnień. Polska opinia publiczna oskarżała zagranicznych inwestorów w tym rzecz jasna Francuzów, że państwo polskie prowadzone jest do statusu kolonii afrykańskiej⁵. Przewyciężono impas w tychże relacjach dopiero w 1936 r., kiedy to Polska wypowiedziała Francji traktat handlowy z 1924 r. Obie strony podpisały układ płatniczy w 1936 r., regulujący kwestie gospodarcze⁶. Wymiar kontaktów dyplomatycznych, ekonomicznych wzmocniły podjęte w Rambouillet zobowiązania sfer wojskowych⁷. Nowy układ nie wpłynął zasadniczo na wymianę handlową Polski z Afryką Północną zwłaszcza z Tunezją czy Marokiem, gdyż obie strony korzystały z klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Polska zagwarantowała Francji, a także Algierii 90procent przywozu francuskich towarów oraz mogła eksportować 70 procent produktów.

³ K. Banaś, *Odrodzona Rzeczypospolita na rynkach zamorskich. Handel polsko-arabski w latach 1918–1939*, Łódź 2019, s. 32-33.

⁴ A. Ambrochowicz-Gajownik, *W cieniu Lazurowego Wybrzeża. Konsulat polski w Marsylii w latach 1919-1940*, Warszawa 2019; Tejże, *Powstanie Konsulatów Honorowych II RP w Afryce Północnej-wybrane problemy*, „Dzieje Najnowsze” 2012, nr 3, s. 3-19. Pierwsza placówka konsularna w Afryce Północnej powstała jeszcze w latach 20. w Algierze. Kolejne w Oranie, Casablance, Tunisie, otwierano sukcesywnie z początkiem lat 30. Wszystkie podlegały konsulatowi polskiemu w Marsylii.

⁵ *Archives diplomatiques La Courneuve (dalej: AD)*, sygn. 377, Campagne de la presse polonaise contre de capital étranger, Paris 18.09.1933 r.

⁶ A. Ambrochowicz-Gajownik, *Koncert życzeń – żądania francuskie w negocjacjach gospodarczych z Polską w latach 1933-1935*, „Studia z Historii Społeczno-Gospodarczej XIX i XX wieku” 2020, nr 23, s. 75-93.

⁷ W. Mazur, *Droga do Rambouillet: zabiegi o francuski kredyt zbrojeniowy na modernizację Wojska Polskiego (jesień 1935-jesień 1936)*, „Przegląd Historyczno-Wojskowy” 2013, nr 2, s. 29-52.

Dodatkowo Francja pozwoliła na wywóz materiałów włókienniczych, kakao, rumu i ryżu z jej kolonii⁸. Ważną kwestią w eksporcie produktów kolonialnych do Polski była sprawa wystawiania odpowiedniego świadectwa pochodzenia towaru⁹. Zacieśnienie współpracy gospodarczej miało nastąpić po podpisaniu przez obie strony traktatu handlowego i układu płatniczego 22 maja 1937 r., który został uzupełniony dodatkowym układem z 27 marca 1939 r. W ramach obowiązujących przepisów, eksport towarów francuskich do Polski nie mógł stanowić więcej niż 80 procent wartości eksportu polskiego do Francji. Spowodowało to tendencję spadkową w zakresie eksportu polskich produktów, co z kolei pociągnęło za sobą spadek wartości eksportu francuskiego. W konsekwencji doprowadziło to do zamrożenia obrotów handlowych między krajami. Obie strony chciały zaradzić temu zjawisku, wprowadzając zapis o transakcjach wiązanych, które nakładały obowiązek wyrównania eksportu z Polski do Francji tych samych produktów, sprowadzanych do kraju (tzw. kompensacja)¹⁰.

Afryka Północna ośrodkiem wymiany gospodarczej z Polską

Algieria, Maroko i Tunezja były w głównej mierze krajami rolniczymi. W Algierii największy obszar zajmowała uprawa zbóż, warzyw strączkowych, ziemniaków, pomidorów. Prężnie rozwijało się sadownictwo oraz uprawa bawełny czy tytoniu. Niezwykle ważnym elementem algierskiego eksportu była alfa (ostnica), jako gatunek trawy. Najpoważniejszym sektorem rolnictwa były winnice. Wino algierskie posiadało lepszą jakość oraz wyższą zawartość alkoholu, co też stanowiło konkurencję dla win francuskich. Nie było ono jednak uszlachetnione, więc proces ten odbywał się w metropolii. Istotnym zasobem algierskiego rolnictwa była hodowla owiec, w mniejszym stopniu krów, czy koni. Dla handlu zagranicznego najważniejszą gałęzią było górnictwo. Algieria wówczas posiadała kilka kopalni żelaza, miedzi i ołowiu, z których czerpała znaczne korzyści. W kierunku granicy z Marokiem znajdowały się ślady ropy naftowej. Kraj ten obfitował w fosforyty niezbędne do produkcji nawozów sztucznych¹¹. Natomiast absolutny brak węgla zmniejszyła produkcję przemysłową. Początkowo dobrze rozwijał się przemysł zapałczany, lecz w późniejszych latach został wyparty przez produkcję sowiecką.

⁸ Archiwum Państwowe w Łodzi (dalej: APŁ), sygn. 503/2, Compagne Générale des Industries Textiles Allart Rousseau & Cie à la Compagnie Générale des Industries Textiles à Łódź, Roubaix 6.08.1936 r., k. 20-21.

⁹ Archiwum Akt Nowych (dalej: AAN), Konsulat RP w Marsylii (dalej: KRPM), sygn. 464/262, KRPM do MSZ w sprawie układu handlowego z 20 lipca 1936 r., Marsylia 18.09.1936 r., k. 111; A. Ambrochowicz-Gajownik, *W cieniu Lazurowego Wybrzeża*, s. 221-223.

¹⁰ A. Ambrochowicz-Gajownik, *W cieniu Lazurowego Wybrzeża*, s. 223-224.

¹¹ K. Banaś, s. 109-110.

W Maroko produkowano pszenicę, jęczmień, kukurydzę, kaszę sorgo, soczewicę, groch „chiche”. Oprócz zbóż uprawiano len, głównie do tłoczenia oleju. Wzrastała również produkcja tytoniu, bawełny. Rozwój przemysłu nabierał sporego tempa i zaspokajał najważniejsze potrzeby kraju. Rozwinął się także przemysł elektryczny, przemysłowy, budowlany, drzewny, metalurgiczny. Maroko produkowało fosfaty, zajmujące wysokie miejsce aż do 1930 r., oraz rudę żelaza¹². Casablanca zaczęła zajmować drugie miejsce zaraz po Algierii, w szeregu największych portów kolonialnych. W końcu kwietnia 1932 r. otwarto wielką cukrownię i rafinerię cukru, wybudowaną w Roches-Noires, dzięki marokańskiej spółce cukrowniczej w oparciu o nowoczesne jak na tamten czas, rozwiązania technologiczne¹³.

Tunezja zaś plasowała się jako kraj wybitnie rolniczy, nie posiadający przemysłu i zamieszkiwany przez około dwa mln ludności. Rozwój Tunezji wiązał się z pozyskiwaniem doświadczonych Europejczyków. Głównymi bogactwami były złoża mineralne; fosforyty reprezentujące wysoką jakość fosfatów. Następnie produkowano oliwę, zboża, wina, których ceny były konkurencyjne w stosunku do francuskich i algierskich oraz daktyle, i owoce cytrusowe¹⁴. Wino tunezyjskie było ważnym produktem eksportowym, odbieranym głównie przez Francję. Tunezyjska oliwa charakteryzowała się wysoką jakością. Znaczna jej część przeznaczona była na eksport. Niski poziom hodowli wynikał przede wszystkim z braku łąk oraz pasz. Z tego też powodu rynek tunezyjski wykazywał niedobory produktów pochodzenia zwierzęcego zwłaszcza owiec¹⁵. Przemysł był bardzo słabo rozwinięty i nie odgrywał większej roli w gospodarce krajowej. Niemal w całości obejmował przetwórstwo spożywcze: mąka, kasza oraz makarony.

Bardzo ważnym aspektem w wymianie handlowej pomiędzy Polską a Afryką Północną była polityka celna oraz szlaki komunikacyjne. Algieria była jedyną posiadłością zamorską Francji, uważaną za przedłużenie metropolii, w której obowiązywała francuska taryfa celna¹⁶. Wszelkie umowy zawierane z Francją były jednakowe dla wymiany handlowej z Algierią. Towar francuski nie opłacał cła przy przewozie bezpośrednim do Algierii na statkach francuskich, tuniskich, marokańskich lub madagaskarskich. W innym bowiem przypadku wszelkie to-

¹² R. Gallissot, *Le Maroc et la crise*, „Revue française d’histoire d’outre-mer”, 1976, t. 63, nr 232-233, s. 477-491; J. Garnier. *L’économie marocaine*, „L’information géographique”, 1939, v.3, nr 4, s. 163-168.

¹³ AAN, KRPM, sygn. 464/16, KRPM do MSZ, Marsylia 11.06.1932 r., k. 69.

¹⁴ AAN, KRPM, sygn. 464/19, [Tunezja], k. 39-44; H. EL Annabi, *Une crise économique mondiale dans un contexte colonial La Tunisie (1931-1936)*, 2019, s. 115-129; K. Banaś, s. 177-180.

¹⁵ Tamże.

¹⁶ J. Marseille, *Le Commerce de l’Algérie de 1924 à 1938: interprétation des termes de l’échange*, „Revue française d’histoire d’outre-mer” 1976, t. 63, nr 232-233, s. 529-537.

wary zagraniczne importowane do Algierii posiadały opłacone cło według taryfy obowiązującej we Francji. Ponadto w Algierii obowiązywały te same ograniczenia kontyngentowe co w metropolii, za wyjątkiem węgla, niewchodzącego do wykazu kontyngentów¹⁷. Sprawa ta została uregulowana decyzją Ministerstwa Robót Publicznych w 1931 r.¹⁸ Także wyjątek stanowiło drzewo (poza dyktami), dla którego w Algierii przewidziane były specjalne kontyngenty. Wszystkie kontyngenty rozdzielane były przez Paryż co dawało automatycznie przewagę importerom metropolii. Warto dodać, że polityka kontyngentowa opierała się o trzy systemy (licencji, bez licencji, „certificats de contingenements”)¹⁹. Tymczasem połączenie Algierii unią celną powodowało, że towary idące przez Francję, widniały automatycznie w statystykach francuskich. Władze centralne stały na straży bezwzględного przestrzegania unii celnej i wszelkie propozycje wysuwane przez algierskie czynniki względem dostosowania polityki kontyngentowej do sytuacji gospodarczej były odrzucane przez metropolię. Układ pomiędzy Polską a Francją z 1936 r. przyznawał Polsce taryfę minimalną w stosunku do wymiany handlowej z Algierią. W dziedzinie stawek celnych otrzymała ona maksimum tego co mogła uzyskać, natomiast w przypadku polityki kontyngentowej już nie. Polska w dalszym ciągu miała przyznany specjalny kontyngent na drzewo w Algierii²⁰.

W Maroku natomiast stosunki celne nacechowane były pewnym liberalizmem i niską ochroną celną. Nie stosowało żadnej polityki kontyngentowej ani dewizowej, co też otwierało duże możliwości wymiany handlowej. Powyższe sprawy celne zostały uregulowane w Akcie z Algésiras z 14 stycznia 1922 r. Głosił on zasadę równości ekonomicznej (*la liberté économique sans aucune inégalité*). Maroko posiadało system ceł wywozowych ustalonych w traktatach z poszczególnymi krajami i taryfę celną wywozową przewidującą stawki: ad valorem bądź specyfikacyjną. Przy wywozie przez granicę lądową nie było różnic z przepisami obowiązującymi przy transporcie morskim – za wyjątkiem paru artykułów – co do których istniała dyferencjacja (włosie roślinne, trawa alfa i wełna). Odnosząc się do importu, istniały dwa odrębne systemy celne, w zależności od tego czy transport dokonywany był lądem przez granicę algiersko-marokańską czy też drogą morską.

Cła morskie zasadnicze i dodatkowe wynosiły dla wszystkich, bez wyjątku, importujących krajów – dla wszystkich prawie towarów, z bardzo nielicznymi wyjątkami – 12,5 procent ad valorem. Cła lądowe przy przywozie towarów przez

¹⁷ AAN, KRPM, sygn. 464/23, KRPM do MSZ, Marsylia 26.06.1935 5., k. 3-4.

¹⁸ AAN, KRPM, sygn. 464/260, KRPM do MPiH, Marsylia 26.07.1933., r. 20.

¹⁹ AAN, KRPM, sygn. 464/10, KHRPA do KRPM, raport o ogólnych warunkach importu Algierii, Algier 28.03.1936 r., k. 268-271.

²⁰ AAN, KRPM, sygn. 464/56, Raport ekonomiczny wygłoszony na zjeździe konsulów, Marsylia kwiecień 1933 r., k. 23-40.

granicę algierską wynosiły pięć procent ad valorem o ile towary takie były przeznaczone dla Maroka Wschodniego. Produkty sprowadzane do Wschodniego Maroka tranzytem przez Oran korzystały ze znacznej ulgi celnej. Władze Protektoratu ze względu na dużą odległość Algieru z Casablancą, ustanowiły dla Wschodniego Maroka uprzywilejowaną taryfę celną wynoszącą pięć procent ad valorem dla wszystkich towarów przeznaczonych do tego miejsca. W przypadku wymiany z Marokiem, Polska korzystała z klauzuli największego uprzywilejowania zgodnie z art. 8 konwencji handlowej polsko-francuskiej z grudnia 1924 r.²¹

Wymiana handlowa z Tunezją odbywała się na określonych zasadach celnych. System celny Tunezji nie był obwarowany umowami międzynarodowym. Ustawę celną regulował dekret z dnia 30 maja 1914 r. Większość towarów cłona była według taryfy tunezyjskiej, jednolitej dla wszystkich państw, jednak niektóre towary francuskie korzystały z pewnych ulg i istniała grupa produktów objętych unią celną z metropolią (zasada wzajemności)²². Spora liczba towarów francuskich i algierskich w wymianie z Tunezją, nie była obciążona cłem. Natomiast przeważna ilość towarów importowanych podlegała taryfom stosowanym w metropolii. Dlatego też Paryż zachowywał ścisłą kontrolę nad systemem celnym, modyfikując go i dostosowując do własnych potrzeb czy też do zmieniającej się fluktuacji na arenie międzynarodowej, a także podpisywanych gospodarczych umów międzynarodowych²³. Ponadto Tunezja nie prowadziła samodzielnej polityki kontyngentowej. Stawki celne publikowane były w „Journal Officiel Tunisien” i zmieniały się dość często, zwłaszcza w latach trzydziestych. Niektóre towary zawierały prócz stawki celnej dodatkowo „Taxe de Consommation”. Generalnie opłaty celne wynosiły od 25 fr.fr. do 250 fr.fr. za 100 kg produktu netto lub brutto. Od 1936 r. Francja zaczęła prowadzić systematyczną politykę celną w stosunku do Tunisu, wprowadzając coraz to większe ulgi celne dla towarów francuskich przy ciągłym podwyższaniu opłat celnych dla produktów zagranicznych. Polska eksportując do Tunisu korzystała z klauzuli najwyższego uprzywilejowania tak jak miało to miejsce w przypadku Maroka²⁴.

Drugim ważnym aspektem w wymianie gospodarczej były szlaki komunikacyjne. Handel najczęściej odbywał się drogą morską. Do Algierii towary polskie wysyłane były przez kompanię okrętową „Deutsche Levante Linie” i przeładowywano je w Hamburgu. W 1936 r. Towarzystwo „Żegluga Polska” zawarło umowę z Kompanią „Svenska Orient Linien”, w której zgodzono się przydzielić do linii

²¹ AAN, KRPM, sygn. 464/23, KRPM do Rady Emigracyjnego przy Ambasadzie RP w Paryżu, Marsylia 17.06.1936 r., k. 23.

²² Tamże, s. 179-181.

²³ K. Banaś, s. 179-182; R. Tej, *Le domaine maritime tunisien et l'exploitation coloniale*, „International Journal of Humanities and Cultural Studies” 2016, v.3, nr 2, s. 1731-1751.

²⁴ AAN, KRPM, sygn. 464/23, KRPM do Pana Rady Handlowego przy Ambasadzie RP w Paryżu, Marsylia 17.06.1936 r., k. 23-25.

Gdynia-Porty Lewantu dwa statki „Sarmacja” i „Lewant”, kursujące raz w miesiącu. W przypadku Maroka, istniało połączenie bezpośrednie Gdynia – Casablanca dzięki duńskiej linii „Det Forende Dampskibs-Stelskab” (raz w miesiącu) oraz linii Oldenburskiej (dwa razy w miesiącu)²⁵. Polska wysyłając swoje produkty do Tunezji, korzystała najczęściej z duńskiej linii „Det Forende Dampskibs-Selskab”, połączonej bezpośrednio z Kopenhagą, której przedstawicielem w Tunisie był konsul duński²⁶. Taryfy przewozowe obliczane były według kursu funta angielskiego. Często zdarzało się, że towar polski przeznaczony do kolonii francuskich był przepakowywany w Hamburgu, Rotterdamie i na skutek uszlachetnienia, wysortowania, nadawano mu etykiety wspomnianych wyżej państw. W 1933 r. uruchomiono dodatkową linię duńskiej firmy „Lauritzen”, której przedstawicielem był konsul czechosłowacki. Sytuacja ta choć wpłynęła korzystnie na obniżenie opłat transportowych, sprawiła, że polskie produkty trafiały na rynek tunezyjski dopiero po miesiącu²⁷. Dodatkowo na niekorzyść państwa polskiego wpływał fakt, iż Czechosłowacja mogła mieć dzięki swojemu przedstawicielowi w Tunisie, dostęp do cen i jakości polskich towarów, stanowiąc tym samym pole do konkurencji²⁸.

Z powyższego wynikało, że korzystanie z obcych bander było finansowym wyzwaniem dla państwa polskiego. Dlatego też konsulowie mając szersze pole widzenia komunikowali centrali MSZ, aby jak najszybciej uruchomić własną linię w celu niwelowania kosztów, strat, a także czasu transportu. Wszystkie te czynniki wpływały negatywnie na rozwój wydarzeń i obniżały jakość polskich produktów. Na domiar tego dochodziły procedury przeładunku, będące czasochłonne i kosztochłonne.

Wymiana handlowa

Wymiana handlowa pomiędzy Polską a Algierią była w stanie embrionalnym. Udział państwa polskiego w imporcie Algierii osiągał cyfrę 0,3 procent a Algierii w Polsce 0,1 procent. Generalnie eksport z Polski do Algierii wykazywał tendencję regularną niż z Algierii do Polski. Eksport Algierii do Polski szedł przez Marsylię, więc niektóre produkty wpisywano do statystyk marsylskiej izby celnej. Podobnie rzecz się miała w eksporcie Polski do Algierii gdzie produkty widniały w statystykach metropolii, zwłaszcza po wprowadzeniu polityki kontyngentowej. Szereg artykułów polskich wysyłało przez Rumunię (niektóre gatunki drzewa), Austrię (artykuły sanitarne i naczynia emaliowane). Polsko-algierska wymiana

²⁵ AAN, KRPM, sygn. 464/580, KHRPC do KRPM, Casablanca 4.11.1933 r., k. 51-53.

²⁶ AAN, KRPM, sygn. 464/20, Tunis do Marsylii, Tunis 31.01.1933 r., k. 38.

²⁷ AAN, KRPM, sygn. 464/580, KRPM do PIE, Marsylia wrzesień 1933 r., k. 38.

²⁸ AAN, KRPM, sygn. 464/581, KHRPT do KRPM, Tunis 11.08.1934 r., k. 12-13.

była mocno ograniczona. Dodatkowo unia celna zniekształcała przepływ towarów. Generalnie produkty polskie nie były rozpowszechnione w Algierii, jedynie: węgiel i świece zajmowały 90 procent importu.

Polska mogła wwieźć do Algierii świece, fasolę, klepki do beczek, oleje ciężkie, parafinę, dykty, drzewo i węgiel²⁹. W 1934 r. po wprowadzeniu nowych kontyngentów przez Francję, polskie produkty takie jak: fasola, dykty, parafina zostały zatrzymane w eksporcie. W 1935 r. świece przestały widnieć w algierskim urzędzie celnym. Wynikało to nade wszystko z rozpowszechnienia elektryczności oraz zastępowania świec z parafiny, świecami z tłuszczu zwierzęcego.

Pod koniec marca 1937 r. Polska uczestniczyła w targach algierskich i prezentowała produkty, które mogłyby zaistnieć na rynku algierskim. Niestety sytuacja ekonomiczna Francji dewaluacja franka (1936, 1937) spowodowała, że podniesiono cło o 14 procent co też odbiło się negatywnie na wymianie handlowej. Jedynymi produktami polskimi, które miały szansę umocnić się na rynku algierskim to węgiel i drzewo. Szansę na wymianę handlową upatrywano po stronie polskiej przez wymianę kompensacyjną w drodze udzielania dodatkowych kontyngentów. Obrót handlowy polsko-algierski na przełomie 1937/1938 r. miał tendencję zniżkową. Fasola i ziemniaki sprowadzane były za pośrednictwem kupców francuskich. Zezwolenia na te produkty wydawane były w Paryżu, co też utrudniało korzystanie z tych zezwoleń przez Algierczyków. W 1938 r. po raz pierwszy sprowadzano do Algierii nasiona wyki z Polski, ze względu na oddanie pod uprawę rolną nowych przestrzeni drogą ich nawadniania (budowa zapór wodnych i tworzenie sztucznych rezerwarów). W przypadku importu polskiego drzewa budulcowego, rynek algierski skurczył się, ponieważ wynikało to z braku zainteresowania przez polskich eksporterów. Również zapotrzebowanie na węgiel polski nieznacznie się obniżyło. Natomiast jeśli chodzi o przetwory przemysłowe (fajanse sanitarne, wyroby szklane, naczynia emaliowane) eksporterzy polscy nie wykorzystywali w pełni możliwości jakie oferował im rynek algierski³⁰.

Do Maroka, Polska mogła eksportować: węgiel, drzewo, wyroby drzewne, węlnę drzewną, cement, przetwory naftowe: parafina, świece, wyroby metalurgiczne, materiał kolejowy, przetwory cynkowe, nawozy sztuczne, wyroby włókiennicze, konfekcja oraz artykuły spożywcze: mąka, cukier, konserwy mięsne, wędliny, sól, grzyby suszone, ziemniaki. Wyroby te miały szansę zaistnieć na rynku marokańskim i konkurować z innymi państwami jak: Rosja, Belgia, Szwajcaria, Anglia, Włochy, Hiszpania. W praktyce jednak sytuacja wyglądała mniej optymistycznie i nie wszystkie wyżej wymienione produkty kupowano. Polska z kolei importowała z Maroko w głównej mierze fosfaty, trawę morską, złom.

²⁹ AAN, KRPM, sygn. 464/10, KRPM do PIE, Marsylia 8.08.1933 r., k. 250-251.

³⁰ AAN, KRPM, sygn. 464/736, KHRPA do KRPM, dostawy towarów polskich na rynek algierski w 1938 r., k. 80-82.

W przypadku eksportu drzewa, Polska napotykała na konkurencję ze strony Czechosłowacji, Jugosławii czy Rosji. Częstość zdarzały się sytuacje, w których produkt ten importowano z wyżej wymienionych państw do Maroka. W przypadku dykt, Polska zajmowała drugie miejsce w sprowadzaniu ich do Francji w tym do Maroka. Tkaniny wełniane również cieszyły się popytem, a marokańskie firmy sprowadzały je z zakładów przemysłu łódzkiego, bielskiego i białostockiego. Tkaniny bawełniane choć miały spore szanse zaistnieć na rynku marokańskim, wypierane były przez Japonię. Sukcesem cieszyła się odzież męska wełniana i bawełniana, posiadająca wysoką jakość. Do rozpowszechnienia tych towarów przyczyniła się Polska Misja Handlowa, która przybyła do Maroka w 1932 r. z licznymi wzorami i próbami. Eksport tych wyrobów kierowany był za pośrednictwem Syndykatu Odzieżowego w Łodzi. Państwo polskie obserwowało także wysoki wskaźnik w eksporcie parafiny przy jednoczesnej obniżce cen, pomimo że w Maroku istniało kilka firm produkujących świece. Produkty strączkowe zwłaszcza soczewica zyskały na rynku marokańskim. Natomiast w przypadku mąki żytniej, kasz, zostały one objęte prohibicją od czerwca 1933 r., dla ochrony produkcji marokańskiej, przeżywającej gwałtowny kryzys w rolnictwie. Konserwy mięsne i wyroby masarskie napotykały na konkurencję firm duńskich i holenderskich, które dostosowały ceny do miejscowego rynku. Wyroby fajansowe choć znane na rynku marokańskim, nie spotkały się z zainteresowaniem, ze względu na zastój w budownictwie³¹. Szacowano, że wymiana handlowa między obu krajami z roku na rok rozrastała się, wprowadzając sukcesywnie nowe towary na rynek marokański.

Głównymi artykułami importowanymi z Tunezji były: oliwa, wino, fosfaty, alfa, daktyle, owoce, natomiast Polska eksportowała drzewo, węgiel, tekstylia, ziemniaki, cukier, naftę, meble gięte i trzcinowe. Kiedy rząd francuski wprowadził w 1933 r. zmianę cła na polską konfekcję, w ślad za nią poszła Tunezja. Przysporzyło to Polsce wielu problemów natury finansowej, gdyż konfekcja będąca w depozycie podlegała wysokim kosztom. Co więcej, Polska nie otrzymała na ten produkt taryfy minimalnej, co oznaczało, że 1 kg kosztował 18 fr.fr. zamiast 13,55 fr.fr. Konfekcja polska opłacała łącznie 70 procent cła ad valorem i w ogólnym rozrachunku można było uznać to za prohibicję, gdyż z 15 procent ceny wzrosły do 60. Sytuacja ta była niezwykle korzystna dla strony francuskiej, głównie dla Syndykatu konfeksjonistów francuskich, za którym stał Parlament i Izba Handlowa³². W tym samym czasie Polska ograniczyła eksport drewna do Tunisu. Wy-

³¹ AAN, KRPM, sygn. 464/17, Raport ekonomiczny KHRPC do KRPM, Casablanca 22.02.1934 r., k. 15-19.

³² AAN, Ministerstwo Spraw Zagranicznych (dalej: MSZ), sygn. 3887, Ambasada Polska w Paryżu do MSZ, Paryż 29.09.1934 r., k. 223-224; A. Ambrochowicz-Gajownik, *Z dziejów polsko-francuskich stosunków gospodarczych. Wymiana handlowa z Tunezją w latach 30. XX w.*, „Studia z Historii Społeczno-Gospodarczej XIX i XX wieku” 2023, nr 26, s. 101-115.

nikało to z małego ruchu budowlanego oraz z cen konkurencyjnych z Rumunią, Jugosławią i Rosją. Okazało się jednak, że Francja udzieliła Rumunii specjalnego kontyngentu na ten produkt³³. W 1934 r. Tunis wprowadził rozporządzenia na poszczególne towary, na które Francja nałożyła kontyngenty. Ruch ten jeszcze bardziej uniemożliwił wymianę handlową. Tunis był również odbiorcą polskich wyrobów z dykt, niemniej jednak w 1934 r., Rosja stała się głównym dostawcą. Polska importowała z Tunisu głównie fosfaty i oliwę. Wprowadzenie przez Francję nowego cła na produkty oraz kontyngenty, spowodowało po stronie polskiej opieszałość w zaakceptowaniu tych zmian. Wówczas Francuzi skrzętnie tłumaczyli postawę polskiego rządu, który uważał że kapitał francuski wykazuje pewną niechęć do rynku polskiego, ze względu na niepewność eksportu³⁴. W 1935 r. Tunis po raz pierwszy wprowadził ograniczenia kontyngentowe na polskie tkaniny bawełniane, a wynikało to z nacisków strony francuskiej³⁵. Po 1936 r. dzięki stosunkowo niskiej stawce celnej, Polsce udało się rozszerzyć eksport, jednak nie na taką skalę, jakiej oczekiwano, gdyż niektóre towary objęte były ograniczeniami wynikającymi z unii celnej z Francją. Tunis w tym czasie importował, przetwory mięsne, dykty, wyroby szklane i ceramiczne, fasolę³⁶.

Warto dodać, że Polska nie miała do końca przemyślanego konceptu jak działać na terenie Afryki Północnej. Choć bazowała na opiniach różnych przedstawicieli, przybliżających poszczególne rynki, można skonstatować, iż nie posiadała wizji i planu całej operacji. Wynikało to z tego, iż polscy przedsiębiorcy nie rozumieli do końca rynku kolonialnego, zresztą co zauważali i raportowali szczególnie pracownicy konsulatów. Kupcy miejscowi potrzebowali towaru oclonego i dostarczonego do ich magazynów. Oznaczało to, iż eksport polski do Afryki Północnej (Algieria, Maroko, Tunezja), powinien iść drogą bezpośredniego nawiązania kontaktu polskiego kupca z odbiorcami czy reprezentantami tychże krajów. Dlatego też chcąc opanować dany rynek, należało go dobrze poznać³⁷. Kupcy polscy niejednokrotnie wykazywali się w tych kwestiach oporem a co więcej nie wzbudzali zaufania finansowego, co w finalnym rozrachunku, skutkowało anulowaniem transakcji³⁸. Ponadto co warto podkreślić, to fakt że polscy eksporterzy w stosunku do miejscowych kupców nie byli elastyczni. Brak

³³ A. Ambrochowicz-Gajownik, *Koncert życzeń*, s. 82-83.

³⁴ AD, sygn. 377, Rapport économique et financiers franco-polonais, Paris 31.03.1934 r.

³⁵ AAN, KRPM, sygn. 464/20, KHRPT do KRPM, Tunis 6.02.1936 r., k. 239.

³⁶ A. Ambrochowicz-Gajownik, *W cieniu Lazuruwego Wybrzeża*, s. 229-232.

³⁷ AAN, KRPM, sygn. 464/19, KRPM do MSZ, możliwości eksportowe do Tunisu, Marsylia 29.11.1927 r., k. 5-8; AAN, Konsulat Honorowy RP w Tunisie (dalej: KHRPT), sygn. 1, Tunis-zwyczajne rynku tutejszego, Tunis 22.05.1935, k. 60.

³⁸ AAN, KRPM, sygn. 464/56, Referat konsulatu ogłoszony na zjeździe konsulów, Marsylia kwiecień 1933 r., k. 23-40; AAN, KHRPT, sygn. 1, T. Dąbrowski do J. Wasylkiewicza, Tunis 2.09.1936 r., k. 86-87.

domów handlowych tudzież stałego przedstawiciela na rynku afrykańskim nie dość, że podrażniał koszty polskich produktów to jeszcze utrudniał cały proces ich promowania. Eksporterzy zagraniczni w porównaniu z polskimi korzystali ze swych reprezentantów znajdujących się bezpośrednio w Afryce Północnej³⁹.

Zakończenie

Nawiązanie stosunków gospodarczych z Afryką Północną stanowiło wyzwanie zwłaszcza na prawie każdej płaszczyźnie. Zaistnienie polskich produktów na rynku północnoafrykańskim wiązało się z dobrym przygotowaniem. Nie wystarczyło powołać na stanowisko konsula honorowego, osoby mającej, wpływowego, znającej realia życia ekonomicznego. Penetracja rynku afrykańskiego wymagała dobrej znajomości terenu, posiadania własnej floty oraz przedstawicieli promujących polskie produkty. W tych ostatnich narzędziach Polska miała mniejsze szanse aniżeli państwa, które umocniły swoją pozycję. W większości przypadków strona polska narażana była na liczne straty finansowe, wynikające z braków a także z chaotycznych posunięć, częstokroć determinowanych działaniami Francji oraz silniejszych konkurencyjnych państw. Ponadto warto zwrócić uwagę na polskich eksporterów, którzy wykazywali się opieszałością w chęci promowania swoich produktów, wynikających z braku rozumienia lokalnego rynku, zasad jego funkcjonowania. Poszczególne systemy celne również dyktowały warunki wymiany handlowej, które dostosowywały się do zmieniającej się dynamiki działań państwa francuskiego. Jedynie Maroko było bardziej liberalne i stanowiło „żywną glebę” do intensyfikacji wymiany handlowej. Nie zmienia to jednak faktu, iż zainteresowanie państwa polskiego koloniami francuskimi było z jednej strony potrzebne do choćby uporządkowania w urzędach celnych polskich produktów, ich zaistnienia, promowania, a z drugiej strony nie przyniosło należytych zysków, które mogłyby trwale umocnić się na rynku kolonialnym.

References

Bibliografia

Źródła archiwalne

Archiwum Akt Nowych w Warszawie
Archives diplomatiques La Courneuve
Archiwum Państwowe w Łodzi

³⁹ AAN, MSZ, sygn. 9467, KHRPA do KRPM, Algier 26.06.1936 r., k. 17-21.

Opracowania

- Ambrochowicz-Gajownik A., *Z dziejów polsko-francuskich stosunków gospodarczych. Wymiana handlowa z Tunezją w latach 30. XX w.*, „Studia z Historii Społeczno-Gospodarczej XIX i XX wieku” 2023, nr 26, s. 101-115.
- Ambrochowicz-Gajownik ., *W cieniu Lazurowego Wybrzeża. Konsulat polski w Marsylii w latach 1919-1940*, Warszawa 2019.
- Ambrochowicz-Gajownik A., *Koncert życzeń – żądania francuskie w negocjacjach gospodarczych z Polską w latach 1933-1935*, „Studia z Historii Społeczno-Gospodarczej XIX i XX wieku” 2020, nr 23, s. 75-93.
- Ambrochowicz-Gajownik A., *Powstanie Konsulatów Honorowych II RP w Afryce Północnej-wybrane problemy*, „Dzieje Najnowsze” 2012, nr 3, s. 3-19.
- Annabi EL H., *Une crise économique mondiale dans un contexte colonial La Tunisie (1931-1936)*, 2019, s. 115-129.
- Banaś Konrad, *Odrodzona Rzeczypospolita na rynkach zamorskich. Handel polsko-arabski w latach 1918-1939*, Łódź 2019.
- Batowski H., *Między dwiema wojnami 1919-1939*, Kraków 2011.
- Buĥhak H., *Polska-Francja. Z dziejów sojuszu 1933-1936*, Warszawa 2000.
- Ciałowicz J., *Polsko-francuski sojusz wojskowy 1921-1939*, Warszawa 1970.
- Cichoracki P., Dufurat Joanna, Mierzwa Janusz, *Oblicza buntu społecznego w II Rzeczypospolitej doby wielkiego kryzysu ekonomicznego (1930-1935). Uwarunkowania, skala, konsekwencje*, Kraków 2019.
- Davion I., *Strategiczne stosunki francusko-polskie w latach 1918-1939* „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej” 2011, R. 9, z. 1., s. 113-125.
- Gallissot R., *Le Maroc et la crise*, „Revue française d'histoire d'outre-mer”, 1976, t. 63, nr 232-233, s. 477-491.
- Garnier J., *L'économie marocaine*, „L'information géographique”, 1939, v.3, nr 4, s. 163-168.
- Kuźmiński T., *Polska, Francja, Niemcy 1933-1935. Z dziejów sojuszu polsko-francuskiego*, Warszawa 1963.
- Marseille J., *Le Commerce de l'Algérie de 1924 à 1938: interprétation des termes de l'échange*, „Revue française d'histoire d'outre-mer” 1976, t. 63, n 232-233, s. 529-537.
- Mazur W., *Droga do Rambouillet: zabiegi o francuski kredyt zbrojeniowy na modernizację Wojska Polskiego (jesień 1935-jesień 1936)*, „Przegląd Historyczno-Wojskowy” 2013, nr 2, s. 29-52.
- Rollet H., *La Pologne au XXe siècle*, Paris 1984.
- Schramm T., *Francuskie misje wojskowe w państwach Europy Środkowej 1919-1938*, Poznań 1987, s. 113-125.
- Tej Ramzi, *Le domaine maritime tunisien et l'exploitation coloniale*, „International Journal of Humanities and Cultural Studies” 2016, vo.3, nr 2, s. 1731-1751.
- Wołos M., *Alfred Chłapowski (1874-1940). Biografia ambasadora Polski we Francji*, Toruń 2001.