

Denkiewicz-Szczepaniak, Emilia

Polsko-norweskie kontakty handlowe w latach 1945-1949

Dzieje Najnowsze 38/4, 109-122

2006

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Emilia Denkwicz-Szczepaniak

Toruń

Polsko-norweskie kontakty handlowe w latach 1945–1949

Pierwsze lata po zakończeniu II wojny światowej stanowiły ważny etap w rozwoju gospodarczym i politycznym Polski i Norwegii. Oba kraje musiały zmagać się z wieloma poważnymi problemami wewnętrznymi, związanymi nie tylko z odbudową ze zniszczeń wojennych, ale także z ustabilizowaniem sytuacji gospodarczej i politycznej. Jedną z największych trudności gospodarczych Norwegii, która zazwyczaj dotykała ten kraj podczas światowych konfliktów, był problem zaopatrzenia w opał, przede wszystkim węgiel i koks, które obok żywności należały do głównych towarów importowych. O ile w czasie I wojny światowej problemy te udało się w miarę spokojnie rozwiązać, głównie dzięki temu, że Norwegia nie została wciągnięta do działań zbrojnych, to podczas II wojny światowej sytuacja pod tym względem przedstawiała się znacznie gorzej. Najpierw agresja hitlerowska, a następnie polityka okupanta niemieckiego, związana z ogromnymi inwestycjami paramilitarnymi w Norwegii¹, doprowadziły do maksymalnego wykorzystania gospodarczego tego kraju przez III Rzeszę, w tym zwłaszcza istniejących zasobów energetycznych. Szczególnie duże braki odczuwano w końcowej fazie II wojny światowej. Świadczy o tym dobitnie Memorandum sporządzone przez rząd emigracyjny w Londynie 11 maja 1945 r.², a więc tuż przed wysłaniem do Oslo delegacji rządowej na czele z księciem Olafem³. Memorandum przedstawiało katastrofalny stan zaopatrzenia Norwegii w węgiel, nie tylko dla przemysłu, ale przede wszystkim dla gospodarstw domowych⁴. Z podobnymi problemami zmagaly się także inne kraje skandynawskie, równie mocno uzależnione od importu węgla i koksu.

¹ Szerzej na ten temat inwestycji paramilitarnych III Rzeszy w Norwegii patrz E. Denkwicz-Szczepaniak, *Polska siła robocza w Organizacji Todta w Norwegii i Finlandii w latach 1941–1945*, Toruń 1999.

² Riksarkivet Oslo (dalej: RA), Utenriksdepartementet 1940–49, 44.4 Handelspolitikk. Allment. Norges handels- og clearingsavtaler. Handelsforhold, 91 Polen (dalej: UD 1940–49, 44.4 / 91 Handelspolitikk Polen), Boks 11592, Bind I, Memorandum: Norway's Coal and Coke Requirements.

³ 5-osobowa delegacja rządowa, w której skład weszło 4 ministrów i księżę Olav przybyła do Oslo w dniu 13 maja. Jej zadaniem było zorganizowanie administracji w kraju i uwolnienie jej od wpływów nazistowskich, szerzej patrz: E. Denkwicz-Szczepaniak, *Norwegia na drodze dylematów i przemian*, Toruń 1992, s. 26–28.

⁴ RA, UD 1940–49, 44.4 / 91 Polen, Boks 11592, Bind I, Memorandum, op. cit., s. 2, mówi się, że minimalna ilość węgla i koksu, jaka była potrzebna Norwegii w ciągu najbliższego roku wynosiła 1 750 000 ton.

Rozwiązywaniu rozlicznych problemów ekonomicznych nie sprzyjała także sytuacja polityczna, jaka wytworzyła się w Europie po konferencji jałtańskiej. Europa została bowiem podzielona między dwa bloki polityczne. Polska, wbrew swej woli, znalazła się pod wpływem reżimu politycznego i ekonomicznego Związku Sowieckiego, Norwegia zaś po przeciwnej stronie, pod wpływem zachodnich reguł gospodarki i polityki. Nie stwarzało to dobrych warunków do nawiązania wzajemnych kontaktów między oboma państwami z przeciwstawnych bloków i trudno sobie nawet wyobrazić, aby mogły one być wówczas w jakimś stopniu możliwe, a tym bardziej, aby mogły się rozwijać.

Jednak ku sporemu zaskoczeniu zachowane archiwalia prezentują zupełnie inny obraz tego zagadnienia. Przeprowadzone przez autorkę studia nad norweskimi i polskimi archiwaliami tego okresu pozwalają nie tylko na dokładne ustalenie przebiegu negocjacji handlowych i ich rezultatów, ale również na wyjaśnienie motywów, które skłoniły obie strony do poszukiwania dróg wzajemnej współpracy.

Z uwagi na obszerność i złożoność zagadnienia w niniejszym artykule omówiono jedynie w zarysie najważniejsze wydarzenia w kontaktach handlowych pomiędzy Norwegią i Polską w latach 1945–1949. W badaniach wykorzystano archiwalia przechowywane w norweskim Archiwum Państwowym (Riksarkivet) w Oslo i w Archiwum Akt Nowych w Warszawie. Prezentowany artykuł jest pierwszą w historiografii polskiej, także i norweskiej, próbą przedstawienia powyższego zagadnienia w największym, z uwagi na rozmiary tego typu publikacji, skrócie.

Prezentację wspomnianego zagadnienia skoncentrowano zatem głównie na przedstawieniu trzech najważniejszych etapów w norwesko–polskich kontaktach, w tym szczególnie istotnych tutaj negocjacji handlowych:

I etap (wstępny) — od maja do października 1945 r., kiedy zostały nawiązane pierwsze kontakty via Moskwa, w wyniku których 29 VIII 1945 r. parafowano prowizoryczną umowę, a następnie w toku dalszych negocjacji 3 października tr. podpisano protokół dodatkowy;

II etap — jesień 1946 r., kiedy dyskutowano nad ustaleniem list handlowych na 1947 r. i sformułowaniem norwesko–polskich umów: umowy o wymianie towarowej i umowy płatniczej, podpisanych 31 XII 1946 r.;

III etap — od stycznia 1948 r. do stycznia 1949 r., kiedy to odbyły się negocjacje handlowe — najpierw w Oslo (8 I–4 II 1948 r.), gdzie 4 II 1948 r. podpisano nową umowę o wymianie handlowej, obowiązującą w 1948 r., a następnie jesienią tego roku w Warszawie (6–28 XI tr.), gdy odnowiono umowę na 1949 r. i ustalono listy towarowe we wzajemnym handlu na ten rok.

Wstępny etap negocjacji

Z inicjatywą nawiązania kontaktów handlowych między Norwegią a Polską wystąpił norweski rząd emigracyjny w Londynie 2 V 1945 r. Najważniejszym powodem, podobnie jak w przypadku wielu innych państw europejskich, poszukiwania kontaktów z Polską jeszcze przed zakończeniem wojny, była wyjątkowo trudna sytuacja Norwegii pod względem zaopatrzenia w węgiel. Warto też w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, że już wiele miesięcy wcześniej pojawiła się myśl o założeniu europejskiej organizacji węglowej, która mogłaby określić zapotrzebowanie poszczególnych krajów europejskich na węgiel i wystąpić z propozycją rozdziału dostępnych zasobów tego surowca, tak aby wszystkie kraje tuż po wojnie zostały równomiernie w niego zaopatrzone. Przeprowadzenie takiego planu spotkało się ze sprzeciwem Związku Sowieckiego. Takiego stanowiska nie mogły zaakceptować W. Brytania i USA, i dlatego upłynęło trochę czasu, zanim organizacja pod nazwą Europejska Organizacja Węglowa (European Coal Organization = ECO) mogła powstać. Jednocześnie tak Norwegia, jak i inne kraje europejskie musiały próbować zaopatrzyć się w węgiel na własną rękę i uczynić to możli-

wie jak najszybciej. Wiele państw chciało wówczas zapewnić sobie dostawy węgla z Polski, choć status polityczny naszego kraju nie był wtedy jeszcze do końca jasny.

Inicjatywa zaopatrzenia w polski węgiel pojawiła się w norweskim Ministerstwie Zaopatrzenia i Odbudowy (Gjenreisnings- og Forsyningsdepartementet), które zaproponowało norweskiemu MSZ (Utenriksdepartementet — UD), „by podjął kroki wyjaśniające, czy Norwegia mogłaby kupić węgiel z Polski”⁵. Z uwagi na szereg politycznych i praktycznych trudności UD musiał najpierw zbadać sprawę kanałami dyplomatycznymi. Pod uwagę wzięto pięć różnych możliwości postępowania:

1. zwrócenie się do polskiego rządu w Londynie jako najbardziej naturalnego sposobu postępowania, ale kiedy okazało się, że rząd ten nie kontrolował kopalni w Polsce, uznano, że nie mogło to przynieść pożądanych rezultatów. Ponadto nie chciano podejmować ryzyka narażenia się na dezaprobatę władz sowieckich;

2. zwrócenie się do polskich władz w Lublinie, co było trudne, ponieważ Norwegowie nie mieli żadnego bezpośredniego kontaktu z rządem lubelskim. Ponadto ten sposób postępowania mógł z kolei narazić Norwegię na trudności polityczne w kontaktach z Anglikami i Amerykanami;

3. zwrócenie się do władz sowieckich z prośbą o pomoc w nabyciu polskiego węgla. Ta metoda mogła wzbudzić takie same problemy polityczne jak w punkcie 2;

4. zwrócenie się bezpośrednio do polskich prywatnych kupców, jeśli byliby tacy, albo przez same władze norweskie, albo też za pośrednictwem norweskich przedsiębiorców (tu Norwegowie wyrażali przypuszczenie, że polskie kopalnie znajdują się pod kontrolą Rosjan). Wątpiono jednak, czy w praktyce będzie to realne;

5. użycie osób podstawionych (figurantów) ze Szwecji do zakupu węgla w Polsce, przy założeniu, że Szwedom najpierw uda się rzeczywiście kupić węgiel dla siebie, a następnie, że będą oni chętni uczynić to samo w swoim imieniu, ale na rachunek rządu norweskiego. Tę metodę uznano jednak za nieprzekonywającą, a zarazem mogącą dostarczyć znacznych problemów politycznych zarówno w stosunku do sojuszników zachodnich, jak i Rosjan⁶.

Z podanych wyżej pięciu sposobów postępowania jedynie niektóre były w mniejszym lub większym stopniu brane pod uwagę. Trzeci i czwarty wydawały się najmniej korzystne, ponieważ mogły przysporzyć Norwegii poważnych trudności politycznych zarówno ze strony zachodnich mocarstw, jak i Związku Sowieckiego. A tego bez wątpienia Norwegia chciała uniknąć. Tak więc generalnie można powiedzieć, że norweskie władze skoncentrowały się wyłącznie na nawiązaniu kontaktu z „lubelskimi Polakami”, tym bardziej, że ci ostatni często przebywali w Moskwie. W stolicy ZSRR Norwegia miała od sierpnia 1941 r. swego przedstawiciela dyplomatycznego w osobie ambasadora Rolfa Andvorda⁷. Z pomocą Andvorda i jego osobistej znajomości z polskim ambasadorem w Moskwie, Zygmuntem Modzelewskim (wkrótce mianowanym wiceministrem spraw zagranicznych Tymczasowego Rządu Jedności Narodowej w Warszawie), został nawiązany kontakt z właściwymi osobistościami w stolicy Polski. Zadanie Andvorda było bardzo trudne, nie tylko z politycznych, ale też praktycznych względów. W tym samym czasie wiele krajów konkurowało o zakup polskiego węgla. W meldunku z Ambasady

⁵ Ibidem, Notat av 2 V 1945, s. 1.

⁶ Ibidem, s. 1–2.

⁷ Rolf Otto Andvord 1890–1976, ur. Sør–Aurdal norweski dyplomata, zatrudniony w UD od 1915 r. poseł najpierw w Buenos Aires — 1935, a następnie w Moskwie 1941, od 1942 r. jako ambasador w Moskwie, w latach 1946–1947 radca ministerialny, a od 1948 r. ambasador w Paryżu do 1958, a następnie w Madrycie do 1961 r., patrz Aschehoug og Gyldendals Store norske Leksikon, Bind.1, Oslo 1993, s.320.

Królestwa Norwegii w Moskwie z 27 VII 1945 r. mówi się, że polski chargé d'affaires telefoniował poprzedniego dnia po południu do Warszawy i zalecał, aby ambasador Andvord udał się tam jak najszybciej w celu zawarcia umowy handlowej. Uzasadził to następująco: „Walka o polski węgiel wzrasta z dnia na dzień. Oprócz Duńczyków, którzy są w Warszawie, oczekuje się, że znajdująca się w Moskwie delegacja fińska pojedzie tam jak najszybciej, by kupić węgiel, a do tego Francuzi i Włosi są już w drodze”⁸. Wspomniany meldunek świadczył, jak widać, o dobrych wzajemnych kontaktach obu placówek w Moskwie — polskiej i norweskiej.

Mniej więcej w tym samym czasie, 25 VII 1945 r., Andvord otrzymał szyfrogramem z UD w Oslo jednostronicową instrukcję wysłaną poprzedniego dnia. Upoważniała go ona do jak najszybszego wyjazdu do Warszawy w celu zawarcia umowy ramowej, w której Polska zobowiązałaby się dostarczyć Norwegii minimum 500 tys. ton węgla o średnicy powyżej 45 mm, a także 100 tys. ton koksu i 50 tys. ton tzw. węgla bunkrowego w zamian za 100 tys. ton solonych śledzi i 1000 ton tranu medycznego z Norwegii. Gdyby to było możliwe, upoważniała go też do ubiegania się o większą ilość koksu (nawet 250 tys. ton) w zamian za 200–250 tys. ton solonych śledzi i 1250–1500 ton tranu medycznego⁹.

Cztery dni później, 28 lipca, Andvord otrzymał także z UD pełnomocnictwa do podpisania samych kontraktów kupna węgla i sprzedaży śledzi i tranu, a wymogi co do rodzaju węgla i podanej wyżej jego wielkości (średnicy powyżej 45 mm) zezwalano zmniejszyć do 30 mm, gdyby zaistniała taka konieczność¹⁰.

30 lipca Andvord przyleciał wraz z asystującym mu kapitanem Borthenem do Warszawy i przebywał w polskiej stolicy do 8 sierpnia. Przez cały ten czas próbował nawiązać kontakt z właściwymi ludźmi, co nie było łatwe. Jak sam pisze: „Miasto praktycznie nie istniało. Z 17 000 domów 9000 jest całkowicie zniszczonych, podczas gdy reszta w mniejszym lub większym stopniu w ruinach”¹¹. Wspomniany przedtem ambasador Polski w Moskwie, Z. Modzelewski, poinformował go, że nie powinien wracać do Moskwy, zanim nie uzyska potwierdzenia na piśmie, iż Polska jest chętna dostarczyć węgiel Norwegii. Modzelewski pomógł mu także nawiązać kontakt z dyrektorem handlowym z polskiego MSZ, Janem Zygmuntem Wyrozembskim. Po pewnym wyczekiwaniu Andvord uzyskał w końcu podpisane przez Wyrozembskiego, a skierowane do ambasadora bardzo krótkie i o prowizorycznym charakterze oświadczenie z datą 5 sierpnia 1945 r., w którym stwierdza się m.in.: „Rząd polski bierze na siebie zobowiązanie dostarczenia do Norwegii w ciągu 5 miesięcy 1945 roku 500 000 ton węgla i 100 000 ton koksu oraz 50 000 ton tzw. węgla bunkrowego”¹².

W taki oto sposób powstał pierwszy norwesko-polski dokument dyplomatyczny, podpisany w zupełnie nadzwyczajnych okolicznościach, ale wiążący dla obu krajów. Był to jednakowoż zaledwie wstęp do podjęcia dalszych merytorycznych negocjacji z udziałem ekspertów. Prawie natychmiast przybyło do Polski czterech norweskich specjalistów: ds. portów, kolei, a także węgla i śledzi. Prowadzili oni negocjacje nad ostatecznym sformułowaniem umowy handlowej z Polską. O rezultatach swych rozmów poinformowali Andvorda w Sztokholmie 18 sierpnia w drodze powrotnej do Oslo. Z rozmów tych, które miały bardzo trudny przebieg, wynieśli przekonanie o nadzwyczaj trudnej sytuacji ekonomicznej Polski po wojnie. Doszli też do za-

⁸ RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11592, Bind I, Melding fra Ambassaden i Moskva, 27 V 1945, *Kull-kjøp i Polen*.

⁹ Ibidem, Melding til Ambassaden i Moskva 24 VII 1945.

¹⁰ Ibidem, Melding til Ambassaden i Moskva 28 VII 1945.

¹¹ Ibidem, Notat av Rolf Andvord, Warszawa 8 VIII 1945.

¹² Ibidem, Oświadczenie jest napisane w j. francuskim i rozpoczyna się od słów: *Monsieur l'Ambassadeur!*

sadniczego wniosku, że Polska z uwagi na trudności transportowe, głównie z powodu braku taboru kolejowego, może dostarczyć Norwegii bardzo ograniczone ilości węgla, przypuszczalnie ok. 40 tys. ton miesięcznie, poczynając od października 1945 r. Trudności te wynikały również w dużym stopniu z faktu, że Polska wskutek zniszczeń wojennych w portach szczecińskim i gdyńskim dysponowała wyłącznie portem w Gdańsku, przez który mogły odbywać się tranzyty morskie. Pośrednio także brak dostatecznej liczby wagonów i lokomotyw wpływał negatywnie na transport węgla z kopalń położonych w południowej Polsce na północ do Gdańska¹³.

Podczas negocjacji pojawiły się także utrudnienia ze strony norweskiej. Jednym z największych było to, że Norwegia dysponowała niewielką ofertą towarową, w której dominowały śledzie. Nie każdy jednak rodzaj śledzia znajdował popyt na polskim rynku. Polacy nie chcieli na przykład kupować małego śledzia (tzw. wiosennego), a woleli śledzia patroszonego, którego z kolei Norwegowie nie podawali w swej ofercie handlowej. Polska niechęć była spowodowana również i tym, że ceny na norweskie śledzie i tran były bardzo wysokie w porównaniu z cenami przedwojennymi, podczas gdy ceny na polski węgiel — niskie, niższe nawet niż za węgiel, który Polska sprzedawała Szwecji. Stanowiło to zasadniczą barierę w uzyskaniu równowagi płatniczej we wspólnej wymianie handlowej.

Niewątpliwie dużą przeszkodę dla Norwegów stanowiło również to, że ambasador Rolf Andvord nie był ambasadorem norweskim w Warszawie, ale w Moskwie. W tym czasie Norwegia nie miała jeszcze w Polsce swojej placówki dyplomatycznej. Dlatego też Andvord nie mógł udzielić Polsce szybkiego kredytu na zakup śledzi, co niewątpliwie przyspieszyłoby podpisanie kontraktu węglowego¹⁴. Specjalne pełnomocnictwa otrzymał, ale dopiero później, co stawiło Norwegię z miejsca na gorszej pozycji w porównaniu ze Szwecją i Danią, które już miały swe reprezentacje dyplomatyczne w Polsce. Zyskiwały więc na czasie w tym swoistym wyścigu o dostęp do polskiego węgla. Brak takiego uregulowania od samego początku w relacjach dyplomatycznych między Polską a Norwegią opóźnił więc znacząco rozpoczęcie zasadniczych negocjacji handlowych.

Ponadto w trakcie trwających rozmów Norwegowie dowiedzieli się, że część towarów Polska może przypuszczalnie otrzymać w formie darów z UNRRA, i to akurat takich, które oni oferowali. W ten sposób, jak się słusznie obawiano, mogła powstać jeszcze większa dysproporcja we wzajemnym handlu. Z kolei dla utrzymania równowagi kompensacyjnej Polska miała prawo wartość tej części towarów, która nie zostałaby pokryta przez stronę norweską w towarach — podobnie jak w szwedzkim kontrakcie — uzyskać zapłaconą w dolarach. Tęgo typu rekompensata stanowiła dla Norwegii niemały problem, gdyż Bank Norweski (Norges Bank) nie dysponował amerykańską walutą, a wszelkie transakcje finansowe przeprowadzano na ogół w brytyjskich funtach. Gdyby zaś podany wyżej porządek nie został przyjęty w ustalonym czasie przez Norwegię, Polska miała prawo do zmniejszenia swych dostaw węglowych aż do czasu osiągnięcia równowagi we wzajemnym handlu¹⁵.

W ten sposób powstało przysłowiowe „błędne koło”, sytuacja bez wyjścia, która oznaczała duże utrudnienia w prowadzeniu wspólnej wymiany handlowej. Pogarszał ją dodatkowo wspomniany wyżej brak własnych przedstawicielstw dyplomatycznych tak w Warszawie, jak i w Oslo. Pierwszy dyplomata norweski — konsul generalny Lauritz Myrebøe przybył do Warszawy dopiero 20 września, a jeszcze później, półtora miesiąca po nim, pojawił się poseł Alfred Daniel-

¹³ Ibidem, List Andvorda do ministra spraw zagranicznych Trygve Lie napisany w Sztokholmie 18 VIII 1945 r.

¹⁴ Ibidem, Andvords brev til UD, Oslo 31 VIII 1945, s. 1.

¹⁵ Ibidem, s. 3–4.

sen. Natomiast polski poseł w Norwegii — Mieczysław Rogalski przyjechał do Oslo najpóźniej, bo aż w kwietniu 1946 r. Stąd też negocjacje handlowe, prowadzone z przerwami latem 1945 r. — od początku maja do końca sierpnia — przez norweskiego ambasadora w Moskwie i paru polityków polskich z kręgu moskiewskiego, nie mogły zakończyć się sukcesem. Podpisana 29 VIII 1945 r. umowa mogła być jedynie umową wstępną, nie określającą do końca warunków wymiany handlowej¹⁶. W artykule VII tej umowy stwierdza się też, że „oba rządy wyrażają swe życzenie rozszerzenia w przyszłości ram umowy na inne towary”¹⁷, jednak w pierwszej kolejności dotyczyła ona przede wszystkim węgla (600 tys. ton) i tzw. węgla bunkrowego (50 tys. ton) z polskiej strony w zamian za śledzie solone (75 tys. beczek śledzi solonych dużych i 25 tys. beczek śledzi solonych małych) oraz tran leczniczy (100 ton) z Norwegii¹⁸. Rozwój szerszej wymiany handlowej wymagał trochę dłuższego czasu, tak aby obie strony mogły uporządkować nawzajem niezbędne szczegóły dotyczące zrównoważenia wartości dostaw polskich poprzez ustalenie sposobu płatności ze strony norweskiej. Chodziło tu przede wszystkim o zlikwidowanie nadmiernej różnicy w wartości oferowanego przez stronę polską węgla i koksu. Należy w tym miejscu podkreślić, że mimo iż norweskie towary były bardzo drogie (ceny na norweskie śledzie były po wojnie 4-krotnie wyższe niż przed wojną), a cena polskiego węgla pozostawała bez zmian i była wyjątkowo niska, to całkowita wartość norweskich towarów stanowiła zaledwie 1/4 wartości towarów oferowanych przez Polaków. W liczbach bezwzględnych — odpowiednio 5 mln koron do 25 mln koron¹⁹. Różnica zatem na niekorzyść Polski wynosiła aż 19 milionów koron. Owa dysproporcja, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, musiała być więc przez Norwegię zrekompensowana płatnościami w walucie amerykańskiej. I to właśnie ta kwestia z jednej strony przedłużała dyskusję, z drugiej zaś zmobilizowała ostatecznie Norwegów do poszukiwania jakiegoś rozwiązania. A rozwiązaniem tym, jak pokazują następne etapy rokowań, mogło być jedynie jak najszybsze rozszerzenie norweskiej oferty we wzajemnej wymianie z Polską.

Tymczasem jednak najpilniejszą i zasadniczą dla Norwegów sprawą było szybkie zaspokojenie potrzeb energetycznych ich kraju. Stąd też Norwegowie zgodzili się na niekorzystne nawet dla nich, a wspomniane przedtem polskie żądania finansowe. Protokół dodatkowy, określający sposób regulowania wzajemnych płatności, został podpisany przed upływem ustalonych w umowie 45 dni. Nastąpiło to 3 X 1945 r.²⁰ W ten sposób został zamknięty pierwszy, wstępny, a zarazem najtrudniejszy etap w stosunkach handlowych pomiędzy Polską a Norwegią.

Drugi etap kontaktów handlowych

Zanim przejdziemy do zaprezentowania kolejnego etapu rozmów, należy w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, że dla biednej wówczas Norwegii, znalezienie jakichkolwiek rezerw walutowych nie było sprawą łatwą. Wystarczy w tym miejscu przypomnieć, że niemalże wszystkie artykuły żywnościowe, a także większość artykułów codziennego użytku, podlegało w latach

¹⁶ Archiwum Akt Nowych (dalej AAN), Ministerstwo Skarbu, sygn.385, Umowa zawarta między Tymczasowym Rządem Jedności Narodowej Rzeczypospolitej Polskiej i Królewskim Rządem Norwegii celem uregulowania wymiany towarowej, Warszawa 29 VIII 1945 r., k. 3–4. Warto dodać, że umowę tę podpisał za rząd Norwegii — Rolf Andvord, a za TRJN Rzeczypospolitej Polskiej — Stefan Jędrzychowski.

¹⁷ Ibidem, art. VII Umowy, k. 4.

¹⁸ Ibidem, załączniki do ww. Umowy (tekst w j. polskim), Wykaz nr 1 i nr 2, k. 15–16.

¹⁹ Ibidem, Załącznik nr 3, k.17. Podane są w nim ceny towarów, które obie strony miały dostarczyć nawzajem.

²⁰ Z polskiej strony podpisał go minister handlu dr Stefan Jędrzychowski, z norweskiej — konsul generalny Lauritz Myrebøe; ibidem, k. 12–13.

1945–1952/53 bezwzględnej reglamentacji. Ponadto ustalaniem cen na reglamentowane artykuły kierował specjalny urząd państwowy — Dyrektoriat ds. Cen. Norwegowie musieli też pracować intensywnie nad ustabilizowaniem finansów państwa rozchwianych przez kilkuletnią politykę okupanta niemieckiego²¹. Dlatego też fakt czterokrotnej przewagi Polski w wymianie towarowej z Norwegią spotkał się z natychmiastową reakcją norweskiego ministra finansów Gunnara Jahna. Już 3 dni po podpisaniu wspomnianego protokołu, napisał on w liście do norweskiego MSZ następująco: „Zakładamy, że ministerstwo uczyni wszystko co tylko możliwe aby zwiększyć eksport do Polski, tak by niedobór wynoszący ca 19 miln koron można było ograniczyć”²².

Krótko potem jak protokół dodatkowy został podpisany, rozpoczęła się wielka kampania w Norwegii na rzecz rozwinięcia kontaktów handlowych z Polską. Świadczy o tym bogata korespondencja norweskiego UD, która ilustruje zabiegi różnych firm norweskich o nawiązanie kontaktów biznesowych z Polską. Na pierwszym miejscu są to spółki, które znane były w Polsce międzywojennej i które chciały odnowić kontakty handlowe z Polską powojenną²³. Zwracały się więc do Wydziału Handlowego norweskiego UD z prośbą o sprawdzenie kanałami dyplomatycznymi, czy ich dawna polska spółka istnieje nadal, a jeśli tak, to czy znajduje się obecnie na terenie Polski, czy też może poza jej granicami (w Niemczech lub ZSRR). Najbardziej spektakularnym przykładem jest norweska spółka „Vest–Agder Elektrisitetsverk” z Kristiansand, która od wielu lat zaopatrywała się poprzez swego reprezentanta handlowego w Oslo dyrektora Thorvalda Heyerdahla w rury stalowe wielkowymiarowe produkowane przez spółkę „Ferrum” w Katowicach. Firma ta należała do największych partnerów handlowych Polski również po wojnie²⁴. Często firmy norweskie pisały bezpośrednio do norweskiego konsula generalnego L. Myrebøe lub posła Norwegii w Warszawie A. Danielsena. Charakterystyczne jest to, że w korespondencji norweskiego UD znajdujemy też wiele zupełnie „nowych”, nieznanych przedtem na polskim rynku firm norweskich, które tymi samymi kanałami rządowymi i dyplomatycznymi występowały z ofertami handlowymi o różnym charakterze: wymiany handlowej, utworzenia wspólnego przedsiębiorstwa z polską firmą w danej branży, bądź też tzw. spółki kompensacyjnej (kompensasjonsforretning), która prowadziłaby handel wymienny, np. śledzie z Norwegii za sól z Polski²⁵. Kampania prowadzona przez norweskie ministerstwo spraw

²¹ E. Denkwicz–Szczepaniak, *Norwegia*, s. 58–70, także T. Bergh, H. Ø. Pharo (red), *Norsk politisk historie 1945–1965. Regjering og opposisjon under Arbeiderpartistyre*, Oslo–Bergen–Tromsø, 1977, s. 33–46; E. Bull, *Norgeshistorien etter 1945*, Oslo 1990, s. 65–71.

²² RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikken. Polen, Boks 11592. Bind II, Skriv av 6. okt.1945 fra Finans–og Tolldepartementet til UD ang. „Avtalen med Polen”.

²³ Ibidem, Boks 11 592, Bind II: korespondencja firmy norweskiej „Norrøna fabrikk A–S” z Porsgrunn, za okres od listopada 1945 do maja 1946 w sprawie sprzedaży kamieni szlifierskich do drewna dla polskiego przemysłu drzewnego i papierniczego; także korespondencja f. Hans Claussen z Bergen, która chciała nawiązać dawny kontakt handlowy z firmą J. Spadkobierca z Bielska produkującą maszyny przędzalnicze dla norweskiego przemysłu włókienniczego.

²⁴ Ibidem, Spółka „Ferrum” w Katowicach produkowała dla norweskiego przemysłu energetycznego rury stalowe o przekroju od 1 do 2,5 metra (przeciętnie roczny eksport o wartości 4 milionów koron).

²⁵ Dużą aktywność w nawiązaniu kontaktów handlowych wykazał Ole Walstad, wieloletni konsul norweski w Gdyni, który prócz spraw spedycyjnych związanych z importem węgla z Polski pośredniczył w nawiązywaniu nowych kontaktów handlowych. W norweskim Riksarkivet znajduje się obszerna korespondencja, dokumentująca jego aktywną działalność w kontaktach handlowych z Polską. Zagadnienie to będzie przedmiotem odrębnego opracowania autorki niniejszego artykułu.

zagranicznych trwała prawie rok i przyniosła pozytywne rezultaty, co można zauważyć w kolejnych negocjacjach handlowych między oboma krajami.

Zgodnie z prośbą norweskiego UD z 15 czerwca 1946 r. Ministerstwo Zaopatrzenia i Odbudowy (Forsynings-og Gjenreisningsdepartementet) otrzymało zadanie przygotowania list eksportowych i importowych towarów, które Norwegia chciałaby sprzedać bądź kupić w Polsce. Zadanie to zostało wykonane 11 lipca i opatrzone datą 22 X 1946 r. Owe propozycje list eksportowych i importowych, które były rezultatem kontaktów różnych instytucji i firm, zostały wysłane do UD. Z list tych wynika, że dotychczasowa duża różnica w handlu kompensacyjnym zmniejszyła się znacząco z niekorzystnej proporcji wartości towarów norweskich do polskich jak 1 do 4 do znacznie korzystniejszej dla obu stron proporcji, odpowiednio jak 1 do 1,5²⁶.

Jakiego rodzaju towary zaproponowano na tych listach? Na liście eksportu norweskiego znajdujemy oprócz ryb i tranu szereg innych towarów, np. różnego rodzaju minerały (szpat polny, kwarc, kamień labrador, kamień budowlany), materiały szlifierskie, siarkę, aluminium, cyjanamid, haczyki rybne, także konie, kawę czy różnego rodzaju lekarstwa; wszystko na ogólną kwotę ok. 27,5 milionów koron. W przypadku listy importowej, a więc towarów jakie wymienili Norwegowie do zakupu w Polsce, różnorodność jest imponująco szeroka. Znajdują się na niej aż 42 pozycje towarowe na ogólną kwotę ok. 46,5 milionów koron. Poza węglem i koksem znalazło się na niej wiele innych, różnorodnych polskich towarów, takich jak rury wysokiego napięcia dla rozbudowy elektrowni wodnych w Norwegii (z fabryki „Ferrum” w Katowicach, nadto zwykłe rury, różnego typu chemikalia i kwasy, maszyny włókiennicze, przędza, melasa, zboża (żyto i pszenica), także groch i fasola oraz polskie szkło.

Negocjacje w sprawie wymiany towarowej między Polską a Norwegią były prowadzone w Warszawie jesienią 1946 roku w dwóch fazach:

- faza robocza od 7 do 19 listopada, kiedy obie delegacje prowadziły negocjacje nad przygotowanymi przez siebie propozycjami list eksportowych i importowych w celu ustalenia ceny, rodzaju i ilości przeznaczonych do wymiany towarów, nie wyłączając kwestii ich transportowania²⁷;
- faza zasadnicza od 14 do 20 grudnia, kiedy prowadzono rozstrzygające negocjacje nad obśadzeniem list towarowych i sformułowaniem trzech umów pomiędzy Królestwem Norwegii a Rzeczypospolitą Polską, tj.:
 1. umowy o wymianie towarowej;
 2. umowy płatniczej;
 3. poufnego protokołu dodatkowego o udzieleniu kredytu i jego spłaceniu²⁸.

W składzie obu delegacji znaleźli się przedstawiciele różnych dziedzin życia gospodarczego. Po stronie norweskiej byli to rzeczoznawcy z takich urzędów państwowych jak Norsk Bren-

²⁶ RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind. III, Import-og eksportlister i handelen med Polen 1946 skriv av 22 okt. 1946 fra Det Kgl. Forsynings-og Gjenreisningsdepartementet til UD.

²⁷ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn.386, Sprawozdanie z przebiegu i wyniku pierwszej fazy rokowań z delegacją handlową norweską, k.1–4. (W dokumencie nie podano daty sporządzenia sprawozdania); także RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind III, Handelsforhandlingler med Polen, Warszawa, 20 november 1946, s. 1–20.

²⁸ Ibidem, Sprawozdanie z wyników rokowań o umowę handlową i płatniczą z Norwegią, Warszawa, dnia 30 grudnia 1946 r., napisane przez przewodniczącego delegacji polskiej do rokowań z Norwegią Alfreda Siebeneichena, k. 25–29; także RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind III, Handelsforhandlingler med Polen, Warszawa, 20 desember 1946, s. 1–7.

selimport (Norweski Import Paliw), Norges Bank (Bank Norweski), Forsvarets Sanitet (Woj-skowa Służba Sanitarna) oraz przedstawiciele ministerstw: zaopatrzenia, obrony, rybołówstwa i spraw zagranicznych, w sumie sześć osób na czele z szefem biura z norweskiego UD Herslebem Vogtem. Po stronie polskiej delegacja liczyła szesnaście osób i poza urzędnikami administracji państwowej różnych resortów w składzie jej znaleźli się przedstawiciele z Centralnego Zarządu Przemysłu Węglowego, Centralnego Zarządu Przemysłu Chemicznego oraz z Centrali Rybnej, a przewodnictwem delegacji objął przedstawiciel MSZ Alfred Siebeneichen²⁹.

Jakiego rodzaju uzgodnienia osiągnięto w następstwie tych negocjacji? Skoncentruję się jedynie na najważniejszych kwestiach, które były dyskutowane i doprowadziły do widocznych rezultatów po obu stronach.

Najważniejszą sprawą był bez wątpienia polski węgiel i koks, które stanowiły nadal najważniejszy temat w dyskusjach zarówno w pierwszej, jak i drugiej fazie negocjacji jesienią 1946 roku. Okazało się bowiem, że Polska uzyskała zezwolenie od Europejskiej Organizacji Węglowej (ECO) na zawieranie umów na tej podstawie, że część eksportu węglowego Polski do odnośnych krajów nie będzie obciążana kontyngentem ilościowym, jakie te kraje miały przyznane przez ECO. To oznaczało, że Norwegia, która także należała do ECO, mogła kupić dodatkowo pewną ilość węgla z Polski, niezależnie od tej ilości węgla, jaka jej została przydzielona z góry przez tę organizację. Miało to ogromne znaczenie, tym bardziej, że wyznaczona dla niej ilość węgla przez ECO wynosiła zaledwie 1,5 miliona ton na rok, podczas gdy Norwegia tuż przed wojną zużywała 3 miliony ton. Ograniczone do minimum zapotrzebowanie dla komunikacji, przemysłu i ogrzewania domostw w tych miejscach kraju, gdzie w torf i drewno trudno było zaopatrzyć, określano na 2 miliony ton w skali roku. Jeśliby tych dwóch milionów nie można było dostarczyć, należałoby wstrzymać produkcję ważnych dziedzin przemysłu, tak by można było najpierw zaopatrzyć w węgiel środki komunikacji, przemysł spożywczy, rybołówstwo, gazownie i gospodarstwa domowe. Biorąc pod uwagę fakt, że praktycznie nie był już możliwy dalszy wyrąb lasu, stało się konieczne dla Norwegii zakupienie z Polski minimum 500 000 ton węgla jako dodatkowej ilości do przyznanego jej kontyngentu węglowego przez ECO (tzw. kredytu ECO)³⁰.

Po dłuższych dyskusjach polska strona wystąpiła z propozycją 700 000 ton węgla i koksu na ogólną kwotę 35,5 miliona koron. Tu trzeba wyjaśnić, że tę wyżkę puli węglowej o 200 000 ton udało się Polakom przeprowadzić przez zwiększenie ilości miału. Ogólna wartość za całą pulę węglową wyniosła 7 100 000 dolarów czyli ca. 35 500 000 koron. Postanowiono, że płatność za dostawy węgla i koksu powinna mieć miejsce w połowie (50%) w walucie, czyli 17 750 000 koron. Z polskiej strony życzono sobie, aby cała ta kwota została przekazana w dolarach, jednak nie było to możliwe dla strony norweskiej z uwagi na brak tej waluty w Norwegii. W końcu przyjęto rozwiązanie kompromisowe. Chociaż stwarzało to trudności dla Norwegów zgodzili się jednak na to, że z wymienionych 17 750 000 koron zostanie zapłacone w 80% w dolarach i 20% w funtach szterlingach (a więc odpowiednio w dolarach 14 200 000 koron, a w funtach — 3 550 000 koron)³¹.

²⁹ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 386, Protokół z posiedzenia plenarnego z Delegacją Norweską w dniu 8 listopada 1946 r., k. 13; także RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind III, Kongelig resolusjon av 28.10.46 „Om oppnevning av en delegasjon for å føre forhandlinger med Polen om varebytte- og betalingsforholdet mellom Norge og dette land”, s. 3–4.

³⁰ UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind III, Handelsforhandlinger med Polen, Warszawa, 20 november 1946, s. 7–8.

³¹ *Ibidem*, s. 10–11.

Na drugim miejscu po węglu priorytetowym towarem importowym dla strony norweskiej były rury wysokociśnieniowe dla rozbudowy elektrowni wodnych w Norwegii. Był to towar o równie dużym znaczeniu, choć ustalona pierwotnie ilość 5500 ton za kwotę 6,6 miliona koron, została ostatecznie zredukowana do 4000 ton o wartości 3 milionów koron. Poprzez to zaoszczędzenie z norweskiej strony, delegacja polska zdołała sprzedać inne rodzaje towarów, które Norwegowie uważali za równie ważne. Dotyczyło to innego typu rur, jak rury kanalizacyjne, rury i inne artykuły ze stali stopowej, artykuły chemiczne jak smoła drzewna, fenol, krezot, kwas mlekowy oraz towary różne, typu łańcuchy, szkło optyczne itp. Łączna proponowana przez polską stronę pula eksportowa zamykała się kwotą 46 000 000 koron³².

Ponadto zadaniem delegacji norweskiej było ograniczenie eksportu polskich towarów możliwie w jak największym stopniu (z zaproponowanych 42 pozycji do 13), głównie z powodu doświadczeń, jakie wyniosła Norwegia co do terminowości dostaw towarowych przez Polskę przy realizacji poprzedniej umowy. Spowodowane to było szczególnymi stosunkami w Polsce, które utrudniały realizację szybkiego transportu zamówionych towarów, by wspomnieć tu choćby o wielu instancjach urzędniczych, które musiały wyrazić swą akceptację, zanim eksport mógł być zrealizowany. Stąd też strona norweska koncentrowała się głównie nad zaopatrzeniem w dwa strategiczne produkty: węgiel i rury wysokociśnieniowe³³. Obszerna korespondencja z 1947 i 1948 roku znajdująca się w norweskim Riksarkivet, wskazuje na duże zaangażowanie Norwegów w pilnowaniu, aby te dwa strategiczne dla nich towary docierały do Norwegii zarówno w odpowiednim czasie, jak i we właściwej ilości³⁴. Całkowita wartość polskiej listy eksportowej ustalonej w negocjacjach jesienią 1946 r. wyniosła ostatecznie 44 940 000 koron³⁵.

Przejdźmy z kolei do charakterystyki norweskich towarów, które Norwegia zaoferowała Polsce, a zwłaszcza tych, które szczególnie interesowały delegację polską. Norweska lista składała się z 23 pozycji towarowych na czele z tranem i śledziami. Te dwa towary nie należały jednak do najważniejszych dla Polaków. Archiwalia pokazują, że całkiem inne norweskie produkty były bardziej priorytetowe. Należały do nich: ruda żelaza i aluminium, oba surowce wynegocjowane przez stronę polską w dużych ilościach, po 2–3000 ton każdy. Istotnym towarem były również nawozy sztuczne dla polskiego rolnictwa. Z różnych typów tranu, Polacy życzyli sobie szczególnie tran przemysłowy (1000 ton), natomiast z norweskich ryb — solonego śledzia i czarniaka, odrzucono natomiast ofertę w postaci świeżych i mrożonych ryb z uwagi na ogromne trudności z ich przechowywaniem w Polsce. Największe targi trwały o uzyskanie jak największej ilości tłuszczów jadalnych (3000 ton) i technicznych (1000 ton) oraz o zmniejszenie liczby oferowanych koni o połowę, za ogólną wartość 16 000 000 koron. Polskie życzenia po długich dyskusjach zostały prawie całkowicie zrealizowane tak, że całkowita wartość norweskiej listy eksportowej wyniosła ok. 66 315 000 koron³⁶.

Drugim ważnym dokumentem, nad którego sformułowaniem trwały dyskusje, była umowa płatnicza. Została ona oparta na zasadzie clearingu z dwoma kontami w koronach norweskich,

³² Ibidem, s. 13–14.

³³ Ibidem, s. 14–16.

³⁴ RA, UD 1940–49, 44.4/91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, 11594; Bind III, IV, V, VI, VII.

³⁵ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn.385, Umowa o wymianie towarowej między Polską a Królestwem Norwegii, Lista B Eksport Polski do Norwegii, k. 24.

³⁶ Ibidem, Lista A Eksport Norwegii do Polski, k.23, także Ministerstwo Skarbu, sygn. 386, Sprawozdanie z wyników rokowań o umowę handlową i płatniczą z Norwegią z dnia 30 XII 1946, k. 25–29; por. RA, UD 1940–49, 44.4 /91 Handelspolitikk. Polen, Boks 11593, Bind III, Korrespondanse mellom UD og norsk handelsdelegasjon i Polen.

jedno dla Narodowego Banku Polskiego założone w Norweskim Banku i drugie dla Banku Norweskiego — w Narodowym Banku Polskim. Ostatnim lecz nie mniej ważnym dokumentem był protokół poufny o udzieleniu Polsce kredytu w wysokości 5 000 000 koron na zakup omawianych towarów z norweskiej listy eksportowej. Kwota ta została postawiona do dyspozycji Polski na konto NBP w Norweskim Banku. Następnie Norwegia zobowiązała się udzielić kredytu w wysokości 34 125 000 koron na dostawę norweskich towarów do Polski. Kwota ta miała być udostępniana stopniowo i spłacana przez Polskę dostawami węgla i koksu w ciągu 3,5 lat.

Wszystkie trzy dokumenty zostały ostatecznie podpisane w Warszawie w dniu 31 XII 1946 r. przez posła Królestwa Norwegii w Warszawie Alfreda Danielsena, a z polskiej strony przez ministra handlu Stefana Jędrzychowskiego i wchodziły w życie z dniem 1 I 1947 r.³⁷

Trzeci etap kontaktów handlowych

Rok 1948 był rokiem rozstrzygającym i stabilizującym zarazem wzajemną wymianę handlową między Norwegią i Polską. Oba kraje poznały lepiej wzajemne możliwości we wspólnym handlu, tak że negocjacje stały się prostsze i mogły ograniczyć się do obsadzenia list eksportowych i importowych i pewnych zmian w dotychczasowych umowach płatniczych czy protokołach dodatkowych.

W tym roku negocjacje były prowadzone dwukrotnie:

1. od 8 stycznia do 4 lutego w Oslo, kiedy obie delegacje prowadziły dyskusje nad ustaleniem list eksportowych i importowych na rok 1948 i zakończyły rozmowy podpisaniem w dniu 4 II 1948 r. umowy o wymianie handlowej obowiązującej do końca tego roku;

2. od 6 do 28 listopada w Warszawie, kiedy delegacje obu krajów osiągnęły zgodę co do odnowienia umowy o wymianie towarowej z 4 II 1948r., której ważność przedłużono na następny, 1949 rok.

Podczas rozmów styczniowo–lutowych, które miały miejsce, co trzeba podkreślić, po raz pierwszy w Oslo, delegacja norweska była jeszcze bardziej radykalnie nastawiona niż poprzednio do żądań strony polskiej o zapłacenie za polską nadwyżkę eksportową w twardej walucie. Szef delegacji norweskiej Hersleb Vogt oświadczył otwarcie, że Norwegia znalazła się w bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej i że nie będzie możliwe przez dłuższy czas niszczenie należności za polski węgiel w dolarach. Aby osiągnąć większą równowagę w wymianie towarowej, zasugerowano z norweskiej strony zmniejszenie ilości towarów. Dotyczyło to tak strategicznych artykułów, jak węgiel i koks, i tu delegacja norweska zaproponowała zmniejszenie ilości do 300 000–400 000 ton. Norwescy negocjatorzy tłumaczyli to tym, że Norwegia chce kupić węgiel z Wielkiej Brytanii, ponieważ cena angielskiego węgla jest taka sama jak polskiego, chociaż polski węgiel, a zwłaszcza koks był znacznie lepszej jakości. W międzyczasie norweska delegacja zmieniła jednak zdanie, kiedy okazało się, że jakiś znaczący zakup węgla w Anglii nie jest w dalszym ciągu możliwy. W ten sposób dalsze negocjacje wróciły na dawne tory i do poprzednich ilości węgla i koksu, choć ceny były już znacznie wyższe niż przedtem³⁸.

Interesujące było to, że polska lista eksportowa zawierała aż 32 pozycje towarowe. Poza dawnymi artykułami, jak węgiel i koks (ca 850 000 ton) oraz rurami wysokociśnieniowymi na liście znajdowały się nowe polskie towary takie jak cukier, sól przemysłowa, biel cynkowa, formalina, różnego rodzaju maszyny i aparaty dla przemysłu tekstylnego i papierniczego itp. Całkowita wartość polskiej listy eksportowej wyniosła ok. 90 milionów koron.

³⁷ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 385, teksty ww. umów, k. 19–27.

³⁸ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 386, *Sprawozdanie z rokowań polsko–norweskich odbytych w Oslo w czasie 8 stycznia — 5 luty 1948r.*, napisane przez Janusza Wachnowskiego — delegata Ministerstwa Skarbu oraz Narodowego Banku Polskiego w Warszawie w dniu 17 II 1948.

Z kolei norweska lista eksportowa była tym razem jeszcze bogatsza w towary, których łączna wartość osiągnęła ca 70 milionów koron. Można więc było na niej znaleźć całkiem nowe i interesujące dla polskiej strony artykuły, takie jak margaryna, cyjanamid, nawozy wapniowe, sztuczna celuloza, ferrochrom i ferromangan. Na liście umieszczono też dużą liczbę norweskich koni (ca 5000sztuk) na ogólną kwotę 7,5 miliona koron i choć Polacy nie byli akurat tego rodzaju importem zainteresowani, to dla osiągnięcia równowagi we wspólnych płatnościach wyrazili ostatecznie zgodę, choć przy zmniejszeniu ich ilości.

Negocjacje zostały zakończone podpisaniem w Oslo w dniu 4 II 1948 r. „Umowy w sprawie wymiany handlowej pomiędzy Królestwem Norwegii a Rzeczypospolitą Polską”. Umowę tę w imieniu Norwegii podpisał znany polityk i dyplomata, wieloletni minister spraw zagranicznych Halvard M. Lange, zaś w imieniu RP — przewodniczący delegacji polskiej Antoni Roman³⁹.

Kolejne rozmowy obu delegacji odbyły się jesienią 1948 roku i miały miejsce w Warszawie w dniach od 6 do 28 listopada. Tym razem negocjacje były znacznie prostsze, bowiem strony miały za cel odnowienie umowy o wymianie towarowej z dnia 4 kwietnia 1948 r. i przedłużenie jej ważności na rok 1949. Obie delegacje były zgodne co do tego, że wspomnianej umowy nie trzeba szczególnie zmieniać, a sformułować ją tak, aby mogła być zgodnie przyjęta przez obie strony i aby można było ją przedłużać automatycznie z roku na rok, zamiast — jak dotychczas — opracowywać co roku na nowo kolejną umowę. Stąd też w tekście dotychczasowej umowy wprowadzono zaledwie parę poprawek, w gruncie rzeczy o charakterze korekty redakcyjnej⁴⁰. Zmieniać się miały jedynie dołączane do umowy opracowywane wcześniej wspólnie (również z udziałem attaché handlowych obu stron, w Warszawie i w Oslo), listy zawierające dane z nazwą, ilością i wartością kwotową towarów, tak aby po przeliczeniu ich wartości w koronach mogła zaistnieć jak najdalej idąca równowaga kompensacyjna. Łatwo zauważyć, że tym razem większą wagę w dyskusji przywiązywano nie tylko do rozszerzenia oferty towarowej, ale też do jej urozmaicenia. Trudno było osiągnąć od razu sukces i chociaż wysiłki szły w dobrym kierunku to — jak słusznie zauważył przewodniczący delegacji norweskiej Paul Koht — nie uniknięto fikcji, „ponieważ tak listy eksportowe, jak i importowe zawierały szereg pozycji, które mogły być tylko rozumiane jako propaganda”⁴¹. Dlaczego? A to dlatego, że niektóre z zamieszczonych na nich towarów po prostu nigdy nie zostały dostarczone. I tu tenże, wspomniany wyżej, Koht podaje przykłady z norweskiej strony: 16 000 ton tłuszczu utwardzonego, 25 000 t saletry wapniowej, 3000 t aluminium i parę innych surowców, które mimo, że znalazły się na ustalonych wspólnie listach, nie zostały wyekspediowane z Norwegii do Polski. Wspomina też o równie sporych niedociągnięciach ze strony polskiej, której lista eksportowa była bogata w pożądane dla Norwegii towary, takie jak zboże i ziarno siewne, a także żelazo i stal, ale które pozostawały często zamówieniami jedynie na papierze. Polacy natomiast oferowali dość często duże ilości różnych towarów włókienniczych, którymi Norwegia nie była aż tak bardzo zainteresowana⁴².

³⁹ RA, UD 1940–49, 44.4/91, Handelspolitikk. Polen, Boks 11594, Bind VI, korespondencja i notatki z rozmów pomiędzy norweskim MSZ a Ministerstwem Handlu, także tekst umowy norwesko-polskiej wraz z załącznikami tłumaczonej na j. norweski; por. AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn 386, tekst wspomnianej umowy wraz z załącznikami i uwagami do list towarowych, k. 65–75

⁴⁰ RA, UD 1940–49, 44.4/91, Handelspolitikk. Polen, Boks 11594, Bind VII, *Norsk-polske handelsforhandlinger, Warszawa 28. november 1948*, s. 1.

⁴¹ Ibidem, s. 2.

⁴² Ibidem, s. 2–6.

Te i inne tego typu przykłady i uwagi nie zmieniały jednakowoż zasadniczej linii rozwoju w handlu kompensacyjnym pomiędzy Polską a Norwegią. Już samo porównanie list towarowych obowiązujących w roku 1948 z nowymi listami towarowymi, które miały być zrealizowane w 1949 r., pokazuje zmiany idące w dobrym kierunku. Dotyczy to przede wszystkim liczby towarów, które zostały zaproponowane i ich różnych gatunków. Łatwo spostrzec, że obie listy towarowe obejmują więcej nowych pozycji towarowych niż przedtem. Na norweskiej liście eksportowej na 1949 r. znajduje się o 8 rodzajów towarów więcej (łącznie 34) niż na odpowiedniej liście na 1948 r. (tylko 26). Do nowych towarów należą dla przykładu nowe rodzaje tranu rybiego, grafit, żelazo zawierające wanad itp. Jeszcze większa liczba towarów została umieszczona na polskiej liście eksportowej na 1949 r., w sumie aż 47 w stosunku do 32 z roku poprzedniego. Pośród nowych towarów znajdujemy zboże (10 000 ton), różnego rodzaju produkty chemiczne i sporą ofertę włókienniczą (produkty bawełniane, lniane, przędza wełniana) oraz szersza oferta szkła — laboratoryjne, butelkowe, oświetleniowe⁴³. I choć część towarów, jak już wspomniano wyżej, została wpisana niejako „na wyrost” jeszcze podczas dyskusji jesienią 1948 roku, to w następnych latach, gdy powracano ponownie do ofert, zwłaszcza tych, których druga strona oczekiwała, to odbywało się to już z coraz lepszym rezultatem końcowym. Był to zatem najlepszy dowód na to, że wspólny handel między Polską a Norwegią stopniowo się rozwijał i przybierał normalny charakter.

Uwagi końcowe

Norwesko–polska wymiana handlowa w latach 1945–1949 była typowym handlem kompensacyjnym polegającym na dążeniu do równowagi płatniczej we wspólnej wymianie. Oznaczało to, że każda delegacja musiała konstruować swoje listy towarowe tak, aby całkowita wartość zaproponowanych towarów była odpowiadająca wartości towarów zaofiarowanych przez stronę przeciwną. Zbyt duże różnice po jednej lub drugiej stronie należało wyrównywać poprzez płatność w twardej walucie. Jak już zauważyliśmy, zazwyczaj było tak, że to polskie listy towarowe były bardziej obfite — gdy idzie o ilość i wartość oferowanych towarów. Sytuacja komplikowała się wówczas kiedy Polacy żądali płatności owej różnicy w dolarach, a więc walucie, której Norwegowie nie posiadali. Ponadto wymiana handlowa była utrudniona poprzez obowiązujące przepisy Europejskiej Organizacji Węglowej ECO, które wymagały, aby także Norwegowie dostosowali się do specjalnych przepisów gdy idzie o umowy kredytowe z Polską.

W tego typu, jakże trudnych dla obu stron rozstrzygnięciach, zazwyczaj decydowały doświadczenia i praktyczne rozwiązania. Tak też stało się i w tym przypadku. Jak wiadomo Norwegia potrzebowała bardzo szybkich dostaw węgla i koksu. Jej dotychczasowi partnerzy — Anglia i Niemcy nie mogli dostarczyć odpowiedniej ilości tego paliwa, a z USA Norwegowie mogli otrzymać maksymalnie 800 000 ton rocznie, i to w dodatku węgla gorszego gatunku i droższego. Dlatego też musieli zabiegać o szybkie nawiązanie kontaktów handlowych z Polską, tym bardziej, że wiele krajów europejskich konkurowało w tym samym czasie o dostęp do polskiego węgla. Pokazanie sposobu, w jaki Norwegowie nawiązali owe stosunki gospodarcze z Polską było jednym z najważniejszych zadań autorki. Jak się bowiem okazało, rozwikłanie tej kwestii (dzięki zachowanym bogatym archiwaliom norweskim) nie tylko stanowiło klucz do wyjaśnienia nieznanych dotychczas powodów tak szybkiego uznania przez Norwegię (6 VII

⁴³ Ibidem, *Avtale vedrørende varebyttet mellom Kongeriket Norge og Republikken Polen, Liste A*”Norsk eksport til Polen, *Liste B* — *Polsk eksport til Norge*.

1945 r.)⁴⁴ Tymczasowego Rządu Jedności Narodowej, ale też zrozumienie toku dalszych wzajemnych kontaktów handlowych. Później, w miarę upływu czasu, gdy sytuacja powojenna w Polsce poprawiła się nieco, wzajemne relacje handlowe przybrały bardziej normalny przebieg, a dyskusje koncentrowały się nad osiągnięciem jak najlepszej i najkorzystniejszej dla obu stron wymiany towarowej.

Polish–Norwegian Trade Contacts in the Years 1945–1949

The article deals with an unknown question from the history of economic relations between Poland and Norway in the first years after the end of the second world war, a topic heretofore unexamined in Polish historiography. The author focused her attention on Polish–Norwegian trade contacts in 1945–1949 by basing herself on archival sources of Polish and Norwegian origin. Due to the unexpectedly extensive and interesting nature of the subject under examination, she has limited herself to presenting only its outline. Consequently, the article concentrates on three most important stages in mutual trade contacts between the two countries starting with the early days of May 1945 and up to the negotiations conducted in November 1948, which stabilised trade not only for 1949 but for years to come.

The author has documented that among the three aforementioned stages the most significant was the opening phase from the beginning of May to October 1945, when upon Norwegian initiative first contacts and trade talks were established *via* Moscow in extremely difficult circumstances; ultimately, they led to the signing of the provisional agreement of 29 August 1945 and then an additional protocol of 3 October of the same year.

A special stage in the development of the titular trade contacts was composed of the talks and negotiations held in November and December 1946. Their outcome consisted of a presentation and discussion of proposals pertaining to commodity exchange and then a pertinent convention on trade exchange and payments as well as an additional protocol regulating the principles of credit for Poland and the ways in which it was to be repaid.

The last of the discussed stages was composed of the negotiations conducted in Oslo in January 1948, which produced the bilateral trade convention signed on 4 February 1948. The debates held on Warsaw in November of the same year concerned the revival of the convention not only for 1949 but also for the next years. The importance of this stage lies in the fact that it concluded heretofore trade contacts, making it possible for the two sides to decide to concentrate only on the construction of a more profitable and wider commercial offer within the compensation trade conducted by them.

⁴⁴ Szwecja uczyniła to tego samego dnia, a Dania dzień później, patrz G. Labuda, W. Michowicz (red.), *Historia dyplomacji polskiej X–XX w.*, Warszawa 2002, s. 561.