

Putkiewicz, Witold Maciej / Frejtag-Mika, Eliza

Komercjalizacja państwowego przemysłu zbrojeniowego w tworzeniu potencjału obronno-ekonomicznego Polski międzywojennej

Przegląd Historyczny 71/3, 537-544

1980

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

Artykuł został opracowany do udostępnienia w Internecie dzięki wsparciu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dofinansowania działalności upowszechniającej naukę.

Komercjalizacja państwowego przemysłu zbrojeniowego w tworzeniu potencjału obronno-ekonomicznego Polski międzywojennej

Za jedną z przyczyn klęski wrześniowej uważa się złą organizację i niesprawność przemysłu zbrojeniowego, który nie zapewnił dostatecznej ilości nowoczesnego uzbrojenia i do końca przedkładał rachunek ekonomiczny nad potrzeby militarne państwa.

Pytanie, na ile przemysł zbrojeniowy w warunkach zagrożenia ze wnętrznego powinien być podporządkowany zasadzie racjonalnego gospodarowania, pozostaje ciągle bez zadowalającej odpowiedzi. Jest to problem wyboru pomiędzy zbrojeniami za wszelką cenę, co poważnie osłabia gospodarkę narodową, czyniąc ją niezdolną do zapewnienia odpowiednich środków w czasie długotrwałej wojny, a traktowaniem zbrojeń jako jednego z wielu elementów ekonomiki kraju, co z kolei może powodować niedostateczne przygotowanie militarne państwa do obrony w krótkim okresie czasu. Jest to zagadnienie ściśle ekonomiczne i w poniższym opracowaniu chcielibyśmy się do niego ograniczyć, abstrahując od związanych z nim problemów natury społecznej, a przede wszystkim filozoficznej, jak: czy najwyższy cel, jakim jest obrona ojczyzny, uświęca wszelkie środki?, czy wolność w ogóle można mierzyć i określać jej koszty?

Państwowym przemysłem zbrojeniowym, tak jak innymi znacjonalizowanymi gałęziami gospodarki narodowej, można zarządzać w sposób pośredni, za pomocą parametrów i w tym wypadku zasada racjonalnego gospodarowania jest zachowana w całej rozciągłości — lub też bezpośrednio za pomocą dyrektyw, kiedy to często zdarza się, szczególnie w okresie gwałtownych zbrojeń, że powyższa zasada jest łamana doprowadzając do poważnych perturbacji gospodarczych. Nie znaczy to, że zarządzanie za pomocą parametrów nie ma żadnych wad.

Pojawienie się pierwszych przedsiębiorstw państwowych (rządowych) w gospodarce kapitalistycznej od razu stworzyło problem metod zarządzania nimi. Każdy typ zarządzania stosowany pod koniec XVIII i XIX wieku doprowadzał do ogromnego marnotrawstwa, defraudacji i braku jakichkolwiek osiągnięć finansowych¹. Ale w zasadzie dopiero przed pierwszą wojną światową wykryto przyczyny niezadowalających rezultatów gospodarki przedsiębiorstw państwowych oraz zaczęto zastanawiać się nad opracowaniem i realizacją planu jej uzdrowienia. Uzdrowienie

¹ Por. J. Jedlicki, *Nieudana próba kapitalistycznej industrializacji*, Warszawa 1964; dla okresu wcześniejszego W. Kula, *Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku t. I—II*, Warszawa 1956.

wienie to znane jest pod nazwą komercjalizacji; jej podstawy teoretyczne stworzył austriacki ekonomista R. K r a s n y².

Zagadnienie komercjalizacji staje się palącym problemem gospodarczym świata po I wojnie światowej, której wyniki gospodarcze nie mogły być uznane za zadowalające, wzrost znaczenia kierunków etatystycznych, jak również zła sytuacja finansowa w okresie powojennym większości państw europejskich doprowadziły do szukania rozwiązań pozwalających na racjonalne wykorzystanie środków gospodarczych unieruchomionych w majątku państwowym.

Celowi temu służył pogląd głoszący, że wady gospodarki przedsiębiorstw państwowych dadzą się usunąć przez przyjęcie przez te przedsiębiorstwa metod pracy stosowanych w życiu prywatno-gospodarczym. Inaczej mówiąc, sens powyższej działalności miał polegać na tym, iż w ramach istniejącego ustroju gospodarczego w drodze odpowiednich przekształceń organizacyjno-prawnych zapewniłoby się państwu możliwość stosowania efektywnych metod gospodarowania, będących udziałem przedsiębiorstw prywatnych. Tak więc komercjalizacja w ogólnym założeniu miała być takim zespołem norm prawnych wydanych przez kompetentne władze, które umożliwiłyby przedsiębiorstwom państwowym prowadzenie administracji zbliżającej zarząd tych przedsiębiorstw do zarządu dobrze administrowanego przedsiębiorstwa prywatnego³.

Oczywiście teoretycznie sens komercjalizacji nie może polegać na całkowitej identyfikacji gospodarki przedsiębiorstw państwowych z gospodarką przedsiębiorstw prywatnych, co wynika ze specyfiki własności państwowej, niezależnej przecież od form organizacyjnych. Przede wszystkim przedsiębiorstwa państwowe nie mogą ogłosić upadłości firmy a ich dążenie do zysku może być osłabione z przyczyn społecznych i politycznych. Także oczywistą różnicą jest odmienne znaczenie kontroli. Podczas kiedy w przedsiębiorstwach państwowych istnieje przede wszystkim kontrola formalna, przedsiębiorstwa prywatne podlegają jakby automatycznej kontroli wynikającej z kształtowania się stopy zysku i kursu akcji na giełdzie. Komercjalizacja jako forma zarządzania opartego na parametrach, z których najważniejsze to ceny i wielkość zamówień ze strony państwa, miała swoich zwolenników jeszcze z innych, bardziej ogólnych przyczyn:

1. Zarządzanie tego typu pobudzało odpowiednie kierunki inwestowania, a przy pełnych zamówieniach państwowych nie stwarzało to groźby nadprodukcji i zapewniało odpowiednie zyski nie tylko w sektorze państwowym, ale dzięki mechanizmowi akceleracji także w sektorze prywatnym.

2. System ten nie prowadził do pauperyzacji ludności, odwrotnie, zmniejszał bezrobocie i zapewniał mniej więcej stałe płace. W ten sposób jednak doprowadzał do sytuacji inflacyjnej, która, pomimo pozorów, nie stwarzała groźby ani dla społeczeństwa, ani dla gospodarki, uaktywniając ją raczej i nie dopuszczając do kryzysu.

3. Alternatywą dla komercjalizacji była właściwie faszyzacja (wzór niemiecki) lub socjalistyczne przeobrażenia (wzór radziecki) gospodarki narodowej. Oba wzory zarówno z przyczyn ekonomicznych (brak ogrom-

² R. K r a s n y, *Die Kommerzialisierung Öffentlicher Betriebe*, Wien 1914.

³ Powyższą definicją posłużył się J. Podolski w referacie wygłoszonym w Ministerstwie Przemysłu i Handlu 16 października 1928 na konferencji poświęconej problemom przedsiębiorstw państwowych w Polsce.

nych rezerw, niedorozwój gospodarczy, społeczno-ekonomiczne skutki zmiany struktury podziału dochodu narodowego) jak i społeczno-politycznych w krajach demokratyczno-burżuazyjnych były nie do przyjęcia.

Idea komercjalizacji w zasadzie została zaakceptowana przez kręgi gospodarcze. Jeżeli była atakowana, to tylko przez zagorzałych liberałłów, którzy zwalczali z zasady wszystko, co pachniało etatyzmem⁴.

W Polsce komercjalizację przedsiębiorstw państwowych w drodze wydzielenia ich z ogólnej administracji przeprowadzono ustawą z dnia 17 marca 1926⁵. Wówczas także przystąpiono do reorganizacji państwowego przemysłu zbrojeniowego, co m.in. wiązało się z ogólnymi zmianami w wojskowości polskiej po przewrocie majowym. Zlikwidowano Centralny Zarząd Wytwórni Wojskowych, a na jego miejsce powołano Państwowe Wytwórnie Ubrojenia (PWU), które obejmowały Fabrykę Karabinów, Fabrykę Sprawdzianów (obie w Warszawie), Fabrykę Broni w Radomiu i Fabrykę Amunicji w Skarżysku. PWU wraz z państwowymi Wytwórniami Prochu i Materiałów Kruszących, Państwowymi Zakładami Inżynierii i Państwowymi Zakładami Lotniczymi tworzyły Wojskowe Przedsiębiorstwa Skomercjalizowane (WPS)⁶. WPS z jednej strony podporządkowane były Ministerstwu Spraw Wojskowych, zaś z drugiej Głównemu Inspektorowi Sił Zbrojnych. Od roku 1936 jednostka ta została podporządkowana dodatkowo Sztabowi Głównemu za pośrednictwem jego komórki — Sekretariatu Komitetu Obrony Rzeczypospolitej (SeKOR)⁷. Taka struktura zależności miała zapewnić pełną kontrolę (nie tylko przedsiębiorstw, ale i współzarządzających) oraz sprawność i prawidłowość działania.

Chodziło również o to, aby znaleźć takie rozwiązanie, które pozwoliłoby na zdynamizowanie produkcji wojennej tanim kosztem bez obciążania budżetu państwowego. Skomercjalizowane przedsiębiorstwo miało działać na tzw. zasadach handlowych przy liczeniu się tylko z tym, co daje możliwie najwyższy zysk. W Statucie PWU czytamy, że dyrekcja „jest odpowiedzialna za prowadzenie przedsiębiorstwa ze starannością porządnego kupca”⁸. Oznaczało to, że przedsiębiorstwa te działają w oparciu o rynek i są na własnym rozrachunku. Wszystkie koszty, łącznie z wydatkami inwestycyjnymi, mogły być pokrywane tylko z własnych dochodów przy zastrzeżeniu, że nie wolno przy ich wydatkowaniu przekraczać 50% preliminowanego zysku brutto danego przedsiębiorstwa w roku operacyjnym. Stwierdzono, iż jeżeli interes narodu będzie tego wymagał, dodatkowe sumy mogą być wydatkowane ze Skarbu Państwa w granicach ustalonych w budżecie państwowym. W niektó-

⁴ Por. A. Heydel, *Gospodarcze granice liberalizmu i etatyzmu*, Kraków 1929 oraz charakterystyczne stanowisko J. Brandta (*Die wirtschaftliche Betätigung der Öffentlichen Hand*, Jena 1929), który uważał, że państwową administrację gospodarczą cechuje w ogóle przyrodzona nieudolność gospodarza i w związku z tym państwo, jako wielki konsument, będzie zawsze tylko złym producentem.

⁵ Dz.U. RP, nr 25, poz. 195.

⁶ Dz.U. RP z 22 kwietnia 1927, nr 43, poz. 382. Zaznaczyć należy, że na początku lat trzydziestych w Polsce było 260 zakładów przemysłu wojskowo-wojennego, w tym 38 fabryk i warsztatów wojskowych podległych bezpośrednio MSWojsk., 15 zakładów w ramach WPS i 207 przedsiębiorstw prywatnych. Centralne Archiwum Wojskowe (dalej cyt.: CAW), Akta Kancelarii Sztabu Głównego 33.

⁷ Dz.U. RP z 12 maja 1936, nr 38, poz. 286.

⁸ Statut PWU, par. 31, wstęp.

rych wypadkach danemu przedsiębiorstwu wolno było zaciągać pożyczki krótkoterminowe na własną rękę. Wszelkie inne kredyty i dotacje mogły być otrzymane tylko za poparciem i zgodą Ministerstwa Spraw Wojskowych i Ministerstwa Skarbu.

Celem komercjalizacji przemysłu zbrojeniowego było więc utrzymanie wysokiej produkcji bez obciążenia ledwo co zrównoważonego budżetu państwa (pamięć kłopotów z hiperinflacją była zbyt świeża, aby zezwalać na deficyt budżetowy). Jednocześnie chciano zapewnić „ustaloną przez Ministerstwo Spraw Wojskowych zdolność produkcji mobilizacyjnej na wypadek wojny”⁹.

Pierwsze założenie zostało spełnione w stu procentach, drugiego jednak nie potrafiono utrzymać. Przedsiębiorstwa rozwijały swoją produkcję podnosząc jednocześnie jej jakość przy najmniejszych kosztach produkcji, prowadziły próby i doświadczenia zmierzające do modernizacji sprzętu. Ale już na początku lat trzydziestych stwierdzono, że najważniejszym dla nich zagadnieniem stały się sprawy finansowo-handlowe z uszczerbkiem dla spraw mobilizacyjnych.

Wynikało to przede wszystkim z trudności zbytu na rynku krajowym. Z braku środków finansowych wojsko nie zgłaszało dużego popytu na uzbrojenie; natomiast zagranica kupowała dużo za dobrą cenę. Ponadto polski przemysł zbrojeniowy dążąc do obniżki kosztów starał się sprowadzać tanie zagraniczne maszyny, surowce i myśl techniczną, co nie dynamizowało rozwoju odpowiednich gałęzi przemysłu w kraju. Tak więc pozbywano się bardzo dobrego uzbrojenia niezbędnego na wypadek wojny; równocześnie istniała groźba odcięcia od rynków inwestycyjno-surowcowych.

Eksportem broni od 5 listopada 1926 zajmowała się spółka Sepewe (Eksport Wytworów Przemysłu Obronnego), instytucja typu ekonomicznego, a nie wojskowego, której głównymi akcjonariuszami były Wojskowe Przedsiębiorstwa Skomercjalizowane i Bank Gospodarstwa Krajowego. Co prawda oficjalnym celem tej spółki była wyprzedaż wycofanego sprzętu i ewentualnych nadwyżek produkcji bieżącej, ale w praktyce sprzedawano wszystko co można i w każdej ilości¹⁰. W latach 1928—1934 wyeksportowano prawie 80% produkcji przedsiębiorstw zbrojeniowych¹¹.

W kontekście klęski wrześniowej jest to liczba przerażająca. Co prawda część produkcji eksportowej pochodziła z przedsiębiorstw prywatnych, a także spółek z kapitałem obcym, które nie podlegały państwowemu zarządowi; przy tym nie cała produkcja WPS miała znaczenie militarne (zakłady zbrojeniowe produkowały „cywilne” maszyny, rowery, broń myśliwską itp.), ale i tak zbyt dużo broni szło za granicę¹². Eksport w tym okresie wiązał się z jednej strony z niezwykle „dobrą” koniunkturą na broń, spowodowaną m.in. wojnami w Etiopii i Hiszpanii, a z drugiej ze splatami kredytowymi rządu polskiego. Widać wyraź-

⁹ Tamże, par. 2, punkt 6.

¹⁰ CAW, Akta PWU 182, sprawozdanie z działalności PWU za rok 1927.

¹¹ T. Grabowski, *Inwestycje zbrojeniowe w gospodarce Polski międzywojennej*, Warszawa 1963, s. 57.

¹² Z fabryki broni w Radomiu na potrzeby wojska w latach 1928—1938 sprzedano około 75%. Jest symptomatyczne, że jeżeli w roku 1937 sprzedano wojsku aż 80% wyprodukowanej broni, to w roku 1938 — na rok przed wojną, tylko niewiele ponad 30% (50% stanowił eksport, reszta (rowery) szła na rynek wewnętrzny). Obliczono na podstawie danych PWU; CAW, Akta PWU 69, k. 76.

nie, że wpływ na zbyt produkcji zbrojeniowej miały tylko czynniki ekonomiczne, nie zaś militarne. Nic też dziwnego, że drugi warunek komercjalizacji nie został spełniony.

Już na początku lat trzydziestych zarówno rząd, jak i władze wojskowe, zdawały sobie z tego sprawę. Po dojściu Hitlera do władzy i po ujawnieniu jego niedwuznacznych zamiarów względem Polski sprawą najwyższej wagi stało się efektywne dozbrojenie polskiej armii.

W zasadzie wzięto pod uwagę dwie koncepcje. Pierwsza, zmierzająca do szybkiego nadrobienia opóźnień zakładała wstrzymanie eksportu, a następnie uruchomienie importu broni oraz surowców strategicznych. Koncepcja ta upadła ze względu na brak dewiz, mały budżet państwa i trudności w zaopatrzeniu za granicą, spowodowane wspomnianym gwałtownym wzrostem popytu na broń.

Wiosną 1936 roku zaczęto wprowadzać w życie drugą koncepcję zakładającą dodatkowe inwestycje w oparciu o sumy pozabudżetowe. Początkowo postanowiono przeznaczyć na ten cel 180 mln złotych na okres od 1,5 do 6 lat oraz 45 mln złotych na inwestycje towarzyszące (głównie produkcja surowców strategicznych)¹³. W rezultacie w 1936 roku miano wykorzystać 150—200 mln złotych z budżetu państwa, 100 mld zł spoza budżetu oraz sumy uzyskane z tzw. Funduszu Obrony Narodowej (FON)¹⁴. Dodatkowo rozpisano pożyczkę na 500 mln zł i starano się o pożyczkę we Francji w wysokości ponad 2 mld franków (około 500 mln zł), z której zresztą otrzymano połowę¹⁵.

Tak więc przewidywano zmobilizować łącznie około 500 mln zł rocznie na rozbudowę przemysłu zbrojeniowego i inwestycje towarzyszące. Był to ogromny wysiłek dla państwa przecież nie najbogatszego, które w dodatku ledwo co wyszło z kryzysu gospodarczego. Niestety, nawet największa mobilizacja dostępnych środków finansowych nie mogła doprowadzić w krótkim czasie do takiego wyposażenia armii, jak w hitlerowskich Niemczech.

Przegrana wojna zawsze zmusza do rozpatrywania przyczyn klęski. W tym kontekście wymienia się komercjalizację przemysłu obronnego, która nie doprowadziła do pożądanego wyposażenia polskiej armii, a nawet wręcz przeciwnie — spowodowała w pewnym sensie jej osłabienie. „Z czysto wojskowego punktu widzenia eksport może mieć uzasadnienie tylko wówczas, o ile nie dokonuje się kosztem osłabienia wyposażenia w sprzęt własnych sił zbrojnych, o ile powoduje jedynie wykorzystanie nadwyżek mocy produkcyjnych przemysłu wojennego w stosunku do tej ich części, która jest niezbędna dla pokrycia własnych potrzeb”¹⁶.

Analizując sytuację społeczno-gospodarczą Polski międzywojennej wydaje się jednak, że komercjalizacja przemysłu zbrojeniowego była wówczas jedynym wyjściem, na jakie stać było nasz kraj. Ten system spełniłby w pełni swoje zadanie pod warunkiem, że państwo zapewniłoby zbyt broni na potrzeby własnej armii. Kiedy ten warunek nie został spełniony, trzeba było ratować przemysł zbrojeniowy poprzez

¹³ CAW, Akta SeKOR 54, k. 480 n.

¹⁴ Ustanowionego dekretem Prezydenta RP z 9 kwietnia 1936, Dz.U. RP nr 28, poz. 225.

¹⁵ Por. J. Wiater, *Przyczynki do historii materialowego przygotowania obrony Polski w latach 1921—1939*, „Bellona” 1959, z. 13.

¹⁶ T. Grabowski, op. cit., s. 57.

eksport broni¹⁷. Innymi słowy, o ile zapewniono stroną podażową, przy inwestycjach zbrojeniowych nie zajmowano się stroną popytową. Szukano środków na rozbudowę tego przemysłu, natomiast dozbrajanie i przezbrajanie armii organizowano starymi metodami w oparciu o środki z budżetu państwa. Nastąpiło więc zachwianie równowagi między podażą broni a krajowym popytem na nią. Nie było to jednak winą „złej” komercjalizacji.

Z kolei powstaje pytanie, czy państwo było w stanie zwiększyć krajowy rynek broni? Odpowiedź na to pytanie umożliwia tabela I.

Tabela I

WYDATKI BUDŻETOWE NA OBRONNOŚĆ W WYBRANYCH KRAJACH W OKRESIE
MIĘDZYWOJENNYM^a

Kraj	Wydatki budżetowe na obronność w 1936/37 r. w mln zł	Wydatki budżetowe na obronność <i>per capita</i> w 1936/37 r. (w zł)	Udział wydatków na obronność w budżecie w %			Udział wy- datków bu- dżetowych na obronność w produkcji globalnym w %
			1929/30	1932/33	1936/37	
Polska	760	21	30	34	34	4,4
Anglia	4 620	97	13	12	21	6,0
Francja	2 177	52	21	25	28	4,3
USA	5 129	40	18	13	12 ^b	1,3
Estonia	27	25	20	19	22	0,5
Włochy	1 377	32	22	24	21 ^c	6,0

^a Kwoty te nie obejmują wydatków pozabudżetowych. Z braku porównywalności danych w analizie nie bierzemy pod uwagę Niemiec hitlerowskich

^b Dane z 1929 r. Produkt globalny obejmuje w tym wypadku wartość produkcji przemysłowej, rolniczej i górniczej

^c Preliminarz.

Zródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w *Małym Roczniku Statystycznym 1939*, Warszawa 1939.

Okazuje się, że w Polsce wydatki na obronę w stosunku do produktu globalnego były w miarę wysokie, podobnie zresztą, jak w innych krajach europejskich. Udział tych wydatków w budżecie państwa był bardzo znaczny. Wynika to z tego, że polski budżet był w stosunku do produktu globalnego (dochodu narodowego) o wiele mniejszy niż w innych krajach, co z kolei wynikało z koncepcji jego zrównoważenia za wszelką cenę. Wyższy budżet doprowadziłby do sytuacji inflacyjnej (*vide* Anglia, Francja, USA, Włochy), do czego w Polsce za żadną cenę nie chciano dopuścić.

¹⁷ W tym wypadku nie można zapominać o tej części eksportu, która stanowiła spłatę kredytów zagranicznych i licencji (sprawa słynnych „Boforsów”). W tej sytuacji rozważania na temat komercjalizacji można sprowadzić do alternatywy — albo mieć przemysł zbrojeniowy i wywozić broń za granicę, albo nie mieć tego przemysłu. Wybór jest chyba oczywisty.

Z drugiej strony rzuca się w oczy niewielki wskaźnik wydatków budżetowych na obronność w stosunku do liczby mieszkańców. Zestawienie tego wskaźnika z pozostałymi pozwala stwierdzić, że państwo polskie nie było w stanie bez poważnych perturbacji społeczno-gospodarczych gwałtownie zwiększyć wydatków na obronę. Byliśmy zbyt biedni w stosunku do przyszłego przeciwnika, aby realizować koncepcję gwałtownej militaryzacji. Odwrotnie — zdawano sobie sprawę z negatywnych skutków takiego działania i m.in. dlatego odlewano dostępnymi sposobami moment wybuchu wojny (tak samo zachowywali się zresztą nasi sojusznicy), gdyż każdy rok pokoju osłabiał zmilitaryzowane Niemcy, nas natomiast wzmacniał¹⁸.

Powracając do początkowego pytania, w jakim stopniu przemysł zbrojeniowy w wypadku zagrożenia zewnętrznego powinien być oparty na rachunku ekonomicznym w skali całej gospodarki, trzeba stwierdzić, że im bardziej kraj jest gospodarczo rozwinięty, tym bardziej stać go na prowadzenie tego rachunku (np. USA przez całą wojnę opierały się na silnie skomercjalizowanym przemyśle zbrojeniowym). Wydaje się, że dla kraju słabo lub średnio rozwiniętego żadne rozwiązanie nie gwarantowało odpowiedniego przygotowania do wojny, natomiast komercjalizacja przemysłu zbrojeniowego pozwalała na stosunkowo znaczny jego rozwój bez pogłębiania trudności społeczno-gospodarczych.

Элиза Фрейтаг-Мика, Витольд Мацей Путкевич

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВОЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ОБОРОНИТЕЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕЖДУВОЕННОЙ ПОЛЬШИ

Идея развития военной промышленности в Польше состояла в том, чтобы опереть ее на коммерциализацию, т.е. применению к государственному предприятию принципов, характерных для частного предприятия. Цель заключалась в сохранении высокой военной продукции, не отягчающей госбюджета, и в соответственном снабжении армии оружием в случае войны. Первая цель была достигнута, вторая нет.

В статье авторы рассматривают эффективность коммерциализации в польских условиях с исторической и экономической точки зрения и приходят к заключению, что в столкновении с военно-экономическими возможностями гитлеровской Германии никакое решение не гарантировало полной мобилизации военной промышленности. Зато коммерциализация позволяла добиться относительно высокого развития военной промышленности без углубления экономических трудностей междувоенной Польши.

¹⁸ Niestety, Niemcy też zdawali sobie z tego sprawę, a jako agresorzy mogli wybrać optymalny dla siebie moment wybuchu wojny, co przecież nie jest bez znaczenia. Z drugiej strony Polska dopiero tworzyła własny potencjał wojenno-gospodarczy, Niemcy zaś mimo Traktatu Wersalskiego, już go posiadały a przy jego rozbudowie mogły wykorzystać doświadczenia I wojny światowej. Podczas gdy Niemcy były w stanie produkować 12 łodzi podwodnych miesięcznie, Polska ogłasza zbiórkę na pierwszą polską łódź tego typu. Por. wypowiedzi w artykułach: S.K.K., *Odrodzenie floty podwodnej Niemiec* i K. Korytowski, *Drugi rok zbiórki na FOM*, „Morze”, 1935, nr 11.

Eliza Frejtag-Mika, Witold Maciej Putkiewicz

LA COMMERCIALISATION DE L'INDUSTRIE NATIONALE DE L'ARMEMENT EN POLOGNE DANS LA PÉRIODE D'ENTRE LES DEUX GUERRES MONDIALES

Afin de développer l'industrie de l'armement avant la deuxième guerre mondiale on a eu l'idée en Pologne de partir du principe de commercialisation, c'est-à-dire d'y appliquer les règles régissant le fonctionnement d'une entreprise privée. De la sorte on prévoyait une vaste production qui n'aurait pas grevé le budget de l'Etat, mais qui aurait fourni une provision d'armes suffisante en cas de guerre. Le premier objectif a été atteint, mais le second ne l'a pas été.

L'article examine l'efficacité de la commercialisation dans les conditions de la Pologne d'avant-guerre, du point de vue historique et économique. Il conclue que, confrontée aux ressources militaires et économiques de l'Allemagne hitlérienne, aucune solution ne pouvait garantir la pleine mobilisation de la production de l'armement. Cependant, la commercialisation permettait un développement relativement élevé de cette industrie sans pour cela aggraver les difficultés économiques de la Pologne.