AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

INSTYTUT EKONOMIKI OBRONY

KONWERSJA W ŚWIETLE DOKTRYNY OBRONNEJ

Materiały z konferencji naukowej

Biblioteka Główna
Akademii Obrony Narodowej
S/1662
05-001662-001-0

59723

WARSZAWA 1991

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

Instytut Ekonomiki Obrony

BIBLIOTEKA GŁÓWNA - ARCHIWUM
Nr ewid. 99423
II
Akademii Obrony Narod.

KONWERSJA W ŚWIETLE DOKTRYNY OBRONNEJ

Materiały z konferencji naukowej

1
BIBLIOTEKA GŁÓWNA
Nr ewid. 5/1662
Działu Zbiorów Jawnych - Akademii

WARSZAWA 1991

Redaktor naukowy:

płk prof.dr hab. Marian KOCH

Bez opracowania redakcyjnego i korekty

SPIS TREŚCI

WSTĘP 5

Płk prof. dr hab. Marian KOCH - Referat wprowadzający 7

Prof. dr hab. Czesław SKOWRONEK - Przemysł obronny w gospodarce rynkowej - warunki funkcjonowania 15

Płk w st. spocz. prof. dr hab. Julian KACZMAREK - Doktryna obronna RP /wybrane problemy/ 18

Płk dr hab. Ryszard WRÒBLEWSKI - Doktryna obronna RP i jej wpływ na potencjał oraz system obronny państwa 24

Płk w st. spocz. prof. dr hab. Wacław STANKIEWICZ - prawidłowości konwersji 31

Ppłk dr hab. Janusz KOSTECKI - Charakter konwersji oraz jej wpływ na potencjał obronno-ekonomiczny Polski 35

Płk mgr inż. Zbigniew DOMAŃSKI - Nowe uwarunkowania konwersji w przemyśle obronnym. 44

Gen. dyw. prof. dr hab. inż. Jerzy MODRZEWSKI - Program prywatyzacji przemysłu i jego implikacje obronno-ekonomiczne. Ocena różnych możliwych scenariuszy. 49

Płk mgr inż. Eugeniusz HĄCEL - Kierunek zmian strukturalnych przedsiębiorstw przemysłu obronnego 60

Kmdr mgr inż. Aleksander OCHAL - Problemy konwersji w resorcie przemysłu 67

Płk prof. dr hab. Tadeusz KAMIŃSKI - Kierunki restrukturyzacji przemysłu zbrojeniowego ... 73

Gen. bryg. prof. dr hab. inż. Jerzy LEWITOWICZ - Zagadnienia przezbrajania sił zbrojnych - - warunki organizacyjne, techniczne i ekonomiczne 76

Płk prof. dr hab. Mieczysław WASYLKO - Wpływ procesu konwersji i transformacji gospodarki kraju na system zaopatrywania sił zbrojnych 81
Ppłk dr Wacław WÒJCIK

Płk w st. spocz. prof. dr hab. Andrzej MADEJSKI - Ocena stanu i prognoza rozwoju zagrożenia RP napaścią zbrojną 91

Płk prof. dr hab. Wojciech ŁEPKOWSKI - Elastyczność w polityce i gospodarce obronnej oraz teza o wystarczającej zdolności obronnej 99

Płk doc. dr hab. Jan WOJNAROWSKI - Zagadnienia gotowości mobilizacyjnej wojsk i przemysłu obronnego w świetle zmian dokonujących się w Polsce 102

Dr Janusz ONYSZKIEWICZ - Kilka uwag na temat konwersji przemysłu obronnego 110

Płk prof. dr hab. Zdzisław CYGAN - Badania naukowe i ekspertyzy w procesie konwersji 112

Kpt dr Janusz PŁACZEK - Polityka państwa w zakresie utrzymania zdolności mobilizacyjnej przemysłu 114

Ppłk dr Wiesław BUŁKA
Ppłk dr Andrzej SOBOLEWSKI - Konwersja zakładów przemysłu
Kpt mgr Damian JAKUBOWSKI obronnego 122

Mgr Marian MIGDALSKI - Problemy konwersji w zakładzie przemysłu zbrojeniowego 128

Mjr dr Maciej ŁUCZAK - Rachunek korzyści i kosztów przestawienia zakładów zbrojeniowych na cywilną produkcję rynkową 133

Mjr mgr Zbigniew LEBIEDZIEWICZ - Zmiany zasad prowadzenia rachunkowości przez przedsiębiorstwa zbrojeniowe 149

Dr Katarzyna ŻUKROWSKA - Precedensy historyczne i porównanie współczesnych procesów konwersji realizowanych w wybranych krajach 153

Mjr dr Mirosław SUŁEK - Makroekonomiczne zagadnienia konwersji sektora zbrojeniowego w ZSRR 176

Dr Paweł WIECZOREK - Konwersja przemysłu zbrojeniowego. Precedensy historyczne, główne problemy, doświadczenia radzieckie z lat 1989 -1991 181

WNIOSKI 193

WSTĘP

W dniu 18 stycznia 1991r. w Akademii Obrony Narodowej odbyła się konferencja naukowa nt. "Konwersja w świetle doktryny obronnej". Organizatorem konferencji był Instytut Ekonomiki Obrony Wydziału Strategiczno-Obronnego AON. Miarą trafności wyboru tematu konferencji jest m.in. liczba wypowiedzi i materiałów złożonych do sekretariatu.

Celem konferencji było dokonanie wymiany poglądów na proces przestawienia przemysłu zbrojeniowego, zwracając uwagę na jego zgodność z narodową doktryną obronną, skutki krótko i długookresowe dla potencjału obronno-ekonomicznego oraz konieczność zapewnienia wystarczającej gotowości mobilizacyjnej gospodarki narodowej. Stawiając powyższy cel organizatorzy spotkania zdawali sobie sprawę z trudności jego realizacji ze względu na interdyscyplinarny charakter problemu, kryjący w sobie niebezpieczeństwo pewnego "rozrzutu" prezentowanych poglądów. Obawy te jednak się nie sprawdziły. Obraz procesu konwersji zarysował się ostro, nieraz w barwach kontrastowych ale sugestywnie i zachęcająco do dalszej analizy.

Obradom przewodniczył Komendant Akademii Obrony Narodowej gen.dyw.prof.dr Tadeusz JEMIOŁO. Udział w konferencji wzięli: wiceminister Obrony Narodowej - dr Janusz ONYSZKIEWICZ, p.o. kierownika resortu Rynku Wewnętrznego - prof.dr hab. Czesław SKOWRONEK, rektor Szkoły Głównej Planowania i Statystyki - prof.dr hab. Aleksander MULLER a ponadto przedstawiciele Sejmowej Komisji Obrony Narodowej, Koła Posłów Wojskowych, Ministerstwa Przemysłu, Sztabu Generalnego WP, Głównego Kwatermistrzostwa WP, Centralnego Urzędu Planowania, Szefostwa Badań Rozwoju Techniki Wojskowej, Szefostwa Zamówień Techniki Wojskowej, zakładów przemysłowych oraz pracownicy Wydziału Strategiczno-Obronnego AON.

Przy całym zróżnicowaniu stanowisk uczestników konferencji, reprezentujących różne środowiska i - co się z tym wiąże - odmienne poglądy, interesy, postawy, znaleziono rozległą płaszczyznę zrozumienia. Wojskowa myśl naukowa rozszerzyła zatem znacznie swój wygląd w obszary uwarunkowań społeczno-gospodarczych, leżących u podstaw narodowej doktryny obronnej. Wydaje się również uzasadniona teza, iż środowisko teoretyków i praktyków cywilnych wzbogaciło swoją wiedzę o punkt widzenia specjalistów wojskowych na przebieg i następstwa konwersji. Wiadomo, że system obrony państwa i gospodarki obronnej jest polem wspólnego działania. W związku z powyższym interesy obronne kraju muszą być stawiane wyżej niż sprawy środowisk, resortów i instytucji.

Zaprezentowane na konferencji wystąpienia można podzielić na następujące grupy problemowe:

- historyczne ujęcie problemów konwersji;
- problemy makroekonomiczne gospodarki obronnej RP/ doktryna i polityka/;
- rachunek kosztów w procesie konwersji;
- problemy przezbrajania armii /warunki organizacyjne, techniczne i ekonomiczne/;
- problemy konwersji w wybranych państwach.

Uczestnicy konferencji wypracowali wiele wniosków i propozycji, które po zebraniu i zredagowaniu zamieszczamy na końcu publikacji. Kolejność materiałów ustalono biorąc pod uwagę zawartość merytoryczną oraz kolejność wystąpień poszczególnych dyskutantów.

Przebieg konferencji udowodnił, że istnieje autentyczna potrzeba naukowego wsparcia poczynań związanych z polityką obronno-gospodarczą. Dotyczy to przede wszystkim procesu konwersji przemysłu zbrojeniowego, zrealizowanej w wyjątkowo złożonych okolicznościach przekształcenia układu społeczno-ekonomicznego Polski. Istnieje więc oczywista potrzeba nawiązania i podtrzymania kontaktów z tymi ośrodkami i instytucjami, które współdziałają w kształtowaniu i realizacji polityki obronno-gospodarczej. Wynika to z faktu, iż konwersja jest procesem brzemiennym w skutki, które trudno przewidzieć nawet w przedziale czasowym nie przekraczającym jednego dziesięciolecia.

Sekretariat Konferencji

Płk prof.dr hab. Marian KOCH

REFERAT WPROWADZAJĄCY DO DYSKUSJI nt.:
"KONWERSJA W ŚWIETLE DOKTRYNY OBRONNEJ"

Panie Przewodniczący, Szanowni Państwo

Tezy mego wystąpienia podporządkowałem sugestii wyrażonej w słowie wstępnym przewodniczącego konferencji, dotyczącym potrzeby wsparcia działań doskonalących naszą politykę obronno-gospodarczą. Pragnę przedstawić w ogólnych zarysach wstępny b i l a n s potrzeb i możliwości związanych z konwersją i badaniami nad tym procesem, w którego toku powinny uzewnętrznić się luki, niedobory i "wąskie przekroje", sygnalizujące kierunki racjonalizacji działań na różnych szczeblach władzy.

Jakie p o t r z e b y wynikające z ogólnej analizy procesu konwersji wszczętego w Polsce? Odpowiedź wymaga wstępnej deklaracji na temat samej identyfikacji tego procesu.

Truizmem jest określanie badanych procesów społeczno-gospodarczych jako wysoce złożonych - wieloaspektowych i wielowymiarowych. Musimy jednak pamiętać, że w naszych warunkach "wypreparowanie" konwersji z ogólnego strumienia zjawisk towarzyszących tak głębokim przemianom, jakie zachodzą od paru lat w Polsce, jest szczególnie trudne. Mam tu na myśli także uwarunkowania międzynarodowe, z których zrodził się historyczny proces rozbrojenia, zakończenia zimnej wojny i praktyczny rozpad Układu Warszawskiego. Z tego punktu widzenia konwersja przemysłu obronnego jest tylko częścią konwersji w wymiarze światowym. Spośród uwarunkowań wewnętrznych na wyróżnienie zasługuje gwałtowna zmiana wielkości i struktury zamówień resortu obrony narodowej oraz przebudowa stosunków własnościowych w gospodarce narodowej w wyjątkowo niesprzyjających okolicznościach kryzysu.

Z powyższego - jak sądzę - wynika niezbędność wyróżnienia w naszym bilansie po stronie potrzeb dwóch podstawowych grup: potrzeb zewnętrznych i potrzeb wewnętrznych.

Na pierwszym miejscu wśród potrzeb zewnętrznych stawiam konieczność zmiany kierunków handlu produktami związanymi z obronnością. Chodzi wszak o zerwania dostaw mających wieloletnie tradycje oraz o zmianę wielkości i struktury importu surowców, materiałów i wyrobów o znaczeniu strategicznym. Rozpad Układu Warszawskiego i RWPG jest równoznaczny z załamaniem się systemu kooperacji i planowania wybiegającego daleko w przyszłość. Zachodzi zatem pilna potrzeba radykalnej przebudowy wymiany międzynarodowej w obszarze, który we wszystkich krajach jest kontrolowany przez państwo.

Jaskrawym przykładem rangi tego zagadnienia jest sytuacja wywołana przez obecny konflikt na Bliskim Wschodzie.Uzyskiwaliśmy poważne korzyści ekonomiczne z dostaw czołgów Irakowi. Nasz udział w blokadzie - uzasadniony politycznie - spowodował jednak "odcięcie" części dostaw ropy naftowej, która jest klasycznym surowcem strategicznym.

Dla kształtowania nowej polityki obronnej w zakresie gospodarki oraz wymiany międzynarodowej istotne znaczenie mają odnośne ustalenia narodowej doktryny obronnej. Czy możemy w jej najnowszych założeniach znaleźć postulaty pod adresem konwersji? Chodzi o odpowiedzi na tego typu pytanie, jak: Czy ostatecznie trzeba zerwać powiązania przemysłu obronnego z dotychczasowymi partnerami Układu Warszawskiego? Czy trzeba zachować moce produkcyjne dla nawiązania kooperacji z przemysłem Europy Zachodnie[1/]. Jak w braku potencjalnego przeciwnika zabezpieczyć się przed możliwymi i prawdopodobnymi zmianami układów międzynarodowych? Czy i w jakim stopniu możemy uzależnić się od dostaw surowców i materiałów strategicznych? Pytań jest znacznie więcej i co istotne - wymagają one pilnej odpowiedzi, zaś skutki błędnych decyzji mogą być bardzo groźne dla suwerenności Polski.

Przystąpią z kolei do zarysowania potrzeb wewnętrznych związanych z konwersją, przy czym za kryterium oceny przyjmą rangę każdej z nich, wynikającą z konieczności zachowania potencjału na poziomie racjonalnej wystarczalności obronnej.

1/ Forma takiej współpracy została zapoczątkowana przez Republikę Federalną Niemiec i ZSRR. Utworzono radziecko-niemiecką rządową grupę ekspertów, która ma m.in.: opracować wstępny program konwersji wybranych przedsiębiorstw, nakreślić plan współpracy, wnioskować o finansowaniu konwersji były poważnych przedsiębiorstw przez Republikę Federalną Niemiec.

Na pierwszym miejscu umieszczam potrzebę zachowania jądra przemysłu obronnego, a więc kadrowych jego zakładów i zasobów kwalifikowanej siły roboczej oraz ośrodków badawczo-rozwojowych. Konwersja musi mieć wyznaczony próg krytyczny - ostateczną rubież odwrotu, której oddanie będzie prowadzić do zmian nieodwracalnych, do zlikwidowania podstaw przemysłu obronnego. Łatwo dowieść, że określenie składu takiego jądra jest w praktyce bardzo trudne. Wiadomo, że sam tylko postęp techniczny może gwałtownie zmienić strukturę zaplecza służącego potrzebom obrony. Związane z postępem technicznym koncepcje myśli wojskowej i cała gama zjawisk ze strefy polityczno-militarnej, charakteryzującej się wysoką niepewnością, również nie ułatwiają decyzji dotyczących wielkości struktury i powiązania jądra przemysłu obronnego z otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym.

Na drugim miejscu stawiam potrzebę zachowania szczególnej "otoczki" jądra /zalążków ewentualnej mobilizacji/ w której powinny znaleźć się liczne zakłady koopersujące lub uznane za kluczowe dla rozwoju potencjału ekonomicznego. Potrzebny jest zapis w statucie wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza prywatnych i prywatyzowanych, umożliwiający władzy państwowej egzekwowanie ustawowych świadczeń na rzecz obrony narodowej. Nie trudno zauważyć, że te potrzeby można określić tylko mając wizję ewentualnej "rekonwersji" i że same potrzeby mogą podlegać szybkim zmianom. Pojawia się zatem tak trudny do zrealizowania w praktyce postulat wysokiej elastyczności organizacyjnej, sterowania powiązaniami kooperacyjnymi i korzystania z bodźców ekonomicznych niezbędnych dla wspracia interesów obronnych często sprzecznych z interesem przedsiębiorstwa. Sprawy te wiążą się z całą polityką finansowania obrony narodowej.

Na dalszych miejscach, i bez wdawania się w rozważania szczegółowe, plasuję potrzeby, które można określić jako tworzenie nowych mechanizmów zaspokajania potrzeb gospodarki wojskowej. Mam na myśli zarówno mechanizm pozyskiwania uzbrojenia i sprzętu wojskowego z przemysłu obronnego, jak i utrzymywania zaplecza remontowego oraz doskonalenia systemu zaspokajania potrzeb wegetatywnych. Są to potrzeby związane pośrednio z konwersją, ale w naszych warunkach istotne, ponieważ wynikają z możliwości tworzącej się gospodarki rynkowej.

Analizując możliwości sprostania wymienionym potrzebom konwersji przypomnę oczywiste twierdzenie, że bilans potrzeb możliwości konwersji jest częścią ogólnego bilansu transformacji ustrojowej i gospodarczej Polski. Granicę możliwości zaspokojenia potrzeb konwersji wyznacza zatem stan gospodarki narodowej, wielkość produktu narodowego

i wymiany międzynarodowej. Popatrzmy z tego punktu widzenia na m o ż l i w o ś c i sprostania zewnętrznym i wewnętrznym potrzebom konwersji.

Z trudem i w dość sztuczny sposób można w tym miejscu zastosować chwyt "zwierciadlanego odbicia", tj. podzielić także nasze możliwości na zewnętrzne i wewnętrzne. Czyż można poważnie mówić o ewentualnej pomocy byłych sojuszników? Znajdują się oni w podobnej lub gorszej sytuacji i nic nie wskazuje na to, aby w imię jakichś celów mieli podjąć akcję ratowania naszego przemysłu zbrojeniowego. Przeciwnie, powinniśmy się raczej liczyć się z ostrą konkurencją na rynkach handlu sprzętem wojskowym. Pewne znaczenie może mieć możliwość pozyskania części likwidowanych systemów uzbrojenia, co na krótką metę poprawi budżet sił zbrojnych, ale w dłuższym okresie czasu odbije się negatywnie na kosztach eksploatacji techniki wojskowej oraz stanie własnego zaplecza remontowego. Nie rokuje także większych nadziei możliwości pozyskania nowych rynków zbytu dla produkcji naszego przemysłu obronnego. W tej sytuacji za podstawę należałoby zatem przyjąć możliwości własnej gospodarki narodowej. Wymienię tylko kilka związanych z tym zagadnień.

Zacznę od zjawiska rodzącego coraz większe obawy, a mianowicie - od bezrobocia. Pamiętając o tym, że konwersja musi rzucić na rynek pracy poważną liczbę pracowników przemysłu obronnego, trzeba odpowiedzieć na pytanie: czy tych pracowników wchłonie sektor cywilny gospodarki przeżywającej głęboki kryzys? Pochodne pytania dotyczą możliwości zatrudnienia grup wąskich specjalistów, możliwości przekwalifikowania, chłonności lokalnych rynków pracy, mobilności tych zasobów siły roboczej itp.

W pewnym sensie również pochodnymi są kwestie związane z przeprofilowaniem i zamykaniem zakładów produkcji zbrojeniowej oraz racjonalnym zagospodarowaniem ich majątku. Na dzień dzisiejszy mamy do czynienia z przejawami umiejętnego wykorzystania zwalnianych mocy produkcyjnych, ale i z typowymi trudnościami opanowania nowych technologii, brakiem rozeznania w warunkach rynku cywilnegoi i bezradnością w obliczu braku protekcjonizmu państwowego.

Pozostaje jeszcze problem możliwości wykorzystania zapasów i rezerw o charakterze strategiczno-obronnym. Wokół tych spraw nagromadziło się sporo tego rodzaju mitów. Umożliwienie określonym gremiom wglądu do magazynów i składów pozwoliło częściowo ostudzić tych, którzy sądzili, że konwersja oznacza natychmiastowe i ogromne korzyści. Trzeba otwarcie powiedzieć, że mamy do czynienia z nadzwyczaj skromnymi możliwościami.

x

x x

Cóż zatem wynika z tego uproszczonego bilansu potrzeb i możliwości związanych z realizacją konwersji? Odpowiedź można zamknąć w kilku zdaniach.

Z porównania bilansu po obach stronach wynika, że mamy do czynienia z bilansem ujemnym. Konieczne są pilne działania na rzecz poprawy tego stanu, aby nie zaistniała sytuacja trwałego osłabienia potencjału obronno-ekonomicznego Polski. Uważam przeto za sprawę wyjątkowej wagi opracowanie w ramach polityki gospodarczej i społecznej specjalnego p r o g r a m u k o n w e r s j i. Powinien to być program zatwierdzony przez parlament i realizowany przez rząd, który może powołać swego pełnomocnika, władnego pokonać inercję poszczególnych resortów.

Równolegle z programem konwersji powinien być opracowany program produkcji przemysłu obronnego i szerzej - produkcji obronnej. Programy te należy rozpatrywać łącznie.

Przypomnę, że w okresie międzywojennym program produkcji zbrojeniowej na lata 1936-1945 opracował Sztab Główny we współpracy z Komitetem do Spraw Uzbrojenia i Sprzętu Generalnego Inspektoratu Sił Zbrojnych[2/]. Opracowane były 2 warianty programu. Pierwszy, uwzględniał szeroko rozumiany import broni, a więc ograniczał zakres i profil krajowej produkcji obronnej, a drugi preferował w dużej mierze własną produkcję obronną. Ostatecznie przyjęto program drugi i zapoczątkowano jego realizację.

Programami długo- średnio- i krótkoterminowymi dotyczącymi spraw obronności, a w tym produkcji obronnej, zajmują się w państwach NATO najwyższe władze ustawodawcze i wykonawcze. Na przykład: w Wielkiej Brytanii każdego roku w miesiącach luty-marzec każdemu rodzajowi sił zbrojnych jest poświęcona oddzielna debata parlamentarna. W trakcie tych debat dyskutowane są nawet najdrobniejsze problemy związane z omawianym rodzajem sił zbrojnych /a więc sprawy nie tylko produkcji obronnej, lecz także stanu osobowego, dyscypliny itp./.

2/ Komitet do Spraw Uzbrojenia i Sprzętu /KSUS/ nie był organem etatowym. Było to ciało kolegialne, którego zadaniem było rozpatrywanie systemu uzbrojenia i wyposażenia sprzętowego sił zbrojnych, w tym sprawy wprowadzania do wojsk nowych rodzajów uzbrojenia i sprzętu. W skład KSUS wchodziły różne osoby funkcyjne, sprawujące stanowiska kierownicze w wojsku.

W każdym państwie niezbędne jest zorganizowanie odpowiedniego nadzoru państwowego nad przemysłem obronnym, szczególnie w odniesieniu do gospodarki rynkowej. Formy tego nadzoru wyrażają się w funkcjonowaniu kompetentnych instytucji parlamentu, Urzędu Prezydenta i rządu; obejmują cały system obronny, w tym przedsiębiorstwa państwowe, instytuty naukowo-badawcze, a także prywatne jednostki organizacyjne zaangażowane w produkcję obronną. Sięgając do historii naszego kraju, w okresie międzywojennym rejestrujemy nie tylko konkretne programy produkcji obronnej, ale też ustawowo określone instytucje odpowiedzialne za kierowanie produkcją obronną i nadzór nad nią, a mianowicie: Sekretariat Komitetu Obrony Rzeczypospolitej /SeKOR/, Biuro Przemysłu Wojennego/ w ostatnim okresie Departament X/ Ministerstwa Spraw Wojskowych i ekspozytury tegoż Biura w Dowództwach Okręgów Korpusów.

Kto obecnie i w jakiej formie organizacyjnej kieruje produkcją obronną i nadzoruje ją, mając na uwadze nie tylko przemysł, ale i inne gałęzie gospodarki? Czy robi to ostatnio powołana Rada Przemysłu Obronnego przy Ministerstwie Przemysłu, która ma zastąpić dotychczasowy Komitet Przemysłu Obronnego RM, kierowany do 1989r. przez wicepremiera. Nie! Nie robi. Tę decyzję można odczytać jako wyraźne obniżenie rangi instytucji odpowiedzialnej za przemysł obronny. Dotychczasowy Komitet Przemysłu Obronnego był instytucją szczebla rządowego. Moim zdaniem, w Urzędzie Prezydenta i projektowanej Radzie Obrony Narodowej /Radzie Bezpieczeństwa/, w Radzie Ministrów i resorcie ON powinny być jasno określone stanowiska i poważne jednolite organy odpowiedzialne za produkcję obronną, a tym samym za konwersję.

Rozpatrując problem konwersji i w ogóle przemysłu obronnego zwraca się słusznie uwagę i na źródła finansowania tego przemysłu, jego prywatyzację i komecjalizację.

W tym miejscu sięgnę znowu do doświadczeń przedwojennych. Otóż przemysł obronny oprócz z własnych środków finansowanych był finansowany z kilku źródeł: z budżetu Ministerstwa Spraw Wojskowych; z funduszu, który był do dyspozycji Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych; z kredytów krajowych i zagranicznych oraz z Funduszu Obrony Narodowej.[3/]

Finansując przemysł obronny brano pod uwagę wpływy z eksportu jego wyrobów, który przynosił znaczne zyski. Wspomnę, tylko że eksportem wyrobów przemysłu obronnego zajmowała się Spółka "Sepewe", której

---

3/ Pozwolę sobie przypomnieć, że Prezydent RP ustanowił w 1936r. FON, który miał powstać z wpływów uzyskiwanych ze sprzedaży nieruchomości i ruchomości pozostających pod zarządem wojska, z darów i zapasów oraz innych sum przekazywanych na podstawie odrębnych przepisów.

głównymi akcjonariuszami były państwowe zakłady przemysłu obronnego i Bank Gospodarstwa Krajowego /w tym ok. 50% wartości akcji było własnością firm prywatnych o kapitale mieszanym, w którym reprezentowany był również kapitał obcy. Podane przykłady upoważniają mnie do stwierdzenia, że w naszej praktyce zbyt wąsko rozpatrujemy problem finansowania produkcji obronnej.

Ostatnie zagadnienie, na które chcę zwrócić uwagę, to problem prywatyzacji i komercjalizacji w przemyśle obronnym. Problem który już przed wojną w Polsce był ustawowo uregulowany. Przypomnę, że na początku lat 30-tych było 260 zakładów przemysłu obronnego, w tym 38 fabryk i warsztatów podległych bezpośrednio ministrowi spraw wojskowych, 15 zakładów państwowych i 207 przedsiębiorstw prywatnych. Po wojnie przemysł obronny został rozbudowany. Obejmował 84 przedsiębiorstwa, ponad 250 zakładów kooperujących i 8 instytutów oraz ośrodków naukowo-badawczych. Otóż na podstawie ustawy o komercjalizacji /z 17.03.1927r./ w statucie Państwowych Wytwórni Uzbrojenia czytamy, że dyrekcja"... jest odpowiedzialna za prowadzenie przedsiębiorstwa ze starannością porządnego kupca", co oznaczało działanie w oparciu o rynek krajowy i zagraniczny, według zasad rozrachunku gospodarczego. Równocześnie w ogólnych przepisach dot. funkcjonowania zakładów przemysłu obronnego znajduje się stwierdzenie, że jeżeli interes narodu będzie tego wymagał, dodatkowe sumy mogą być wydatkowane ze Skrabu Państwa w granicach ustalonych w budżecie państwa /dotacje uzgodnione między Ministerstwem Spraw Wojskowych i Ministrem Skarbu/. Dodam, iż stan rentowności w poszczególnych zakładach był różny. Na przykład: Państwowe Zakłady Inżynierii przez wiele lat były dotowane przez skarb państwa w celu podtrzymania ich istnienia, a warunki kilku innych zakładów wymagały zabiegów sanacyjnych ze strony państwa. Formy sanacji były różne, np. zrzekanie się przez skarb państwa przypadającej mu dywidendy lub umorzenie procentów od kredytu; podwyższanie cen na wyroby, albo podwyższanie kwot zaliczek wypłacanych na poczet zamówień do wysokości nawet 100% całego zamówienia.

Z powyższego można wysnuć wniosek, że najbardziej zasadne jest zróżnicowane podejście do prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw, zgodnie z możliwościami ekonomicznymi państwa i mające na względzie możliwie najpełniejsze zaspokojenie potrzeb obronnych.

Na wstępie zasygnalizowałem tylko kilka zagadnień, które, moim zdaniem, celowe byłoby przedyskutować w aspekcie założeń nowej doktryny obronnej i modelu restrukturyzacji sił zbrojnych. Zagadnień tych jest więcej, co znalazło wyraz w wykazie problemów proponowanych do

dyskusji. Wymiana poglądów powinna lepiej ukierunkować badania dotyczące produkcji obronnej, przemysłu obronnego i jego konwersji w pełnej zgodności z pracami nad współczesną narodową doktryną obronną Polski.

Dziękuję za uwagę!

Prof.dr hab. Czesław SKOWRONEK

PRZEMYSŁ OBRONNY W GOSPODARCE RYNKOWEJ - WARUNKI FUNKCJONOWANIA

W wystąpieniu swoim chcę przedstawić wybrane problemy konwersji przemysłu obronnego na tle funkcjonowania gospodarki, a także zmian systemowych, jakie mają obecnie miejsce. Przemysł obronny nie jest bowiem systemem wyizolowanym, a wprost przeciwnie - jest on powiązany i uzależniony od wielu zjawisk i procesów, jakie występują w gospodarce

Rok 1990, to okres istotnych zmian w funkcjonowaniu gospodarki, w jej przestawianiu na system rynkowy. W okresie tym udało się uzyskać pewną stabilizację procesów gospodarczych, lecz zostało to okupione osłabieniem ich dynamiki. Nastąpiła znacząca redukcja poziomu inflacji, uzyskano stan globalnej równowagi między podażą a popytem na podstawowych rynkach /konsumpcyjnym, zaopatrzeniowym i inwestycyjnym/, udało się zapewnić stabilizację kursu złotego oraz wysoką dynamikę eksportu, zwłaszcza wolnodewizowego. Zapoczątkowany został proces prywatyzacji gospodarki, powstało ponad 200 tys. nowych podmiotów gospodarczych, zwłaszcza w handlu. Wzrósł udział sektora prywatnego, np: w przemyśle do ok. 13% ogólnej wartości produkcji, w handlu do ok. 30% obrotów, w budownictwie ok. 30% całości robót budowlano-montażowych.

W ub.r. konsekwentnie realizowana była polityka ostrych ograniczeń finansowych, w tym zwłaszcza budżetowych, płaconych i kredytowych, która doprowadziła do radykalnego obniżenia popytu. To z kolei wywarło negatywny wpływ na poziom produkcji materialnej. I tak - produkcja przemysłu uspołecznionego była niższa o ok. 25% niż w r. 1989, zmniejszyły się również nakłady inwestycyjne, a także nakłady na prace naukowo-badawcze i wdrożeniowe. Ponadto miały miejsce niekorzystne zjawiska w strukturze nakładów inwestycyjnych, polegające na spadku o 18% nakładów na maszyny i urządzenia.

Wobec powyższego przed całym przemysłem stoją 3 wielkie problemy tj.:

- restrukturyzacji produktowej, polegającej na zaniechaniu produkcji wyrobów przestarzałych, energo- i materiałowych, i na wprowadzeniu w ich miejsce produktów nowych generacji, odpowiadających współczesnym wymogom rynków, zwłaszcza zagranicznych;
- restrukturyzacji technologicznej, polegającej na wprowadzeniu do praktyki przemysłowej nowych wydajnych, energo - i materiałooszczędnych technologii wytwarzania;
- przekształceń własnościowych, zwłaszcza zaś intensyfikacji procesów prywatyzacyjnych dla zwiększenia efektywności funkcjonowania przemysłu.

Wymienione problemy muszą być rozwiązywane jednocześnie, we wzajemnym powiązaniu. Wymaga to wielkich nakładów finansowych, w tym zwłaszcza dopływu kapitału zagranicznego, bowiem wewnętrzne środki finansowe nie będą w stanie zapewnić warunków dla tak głębokiej przebudowy gospodarki.

Przemysł obronny w procesie zmian i przekształceń, jakie mają niejsce w gospodarce, znalazł się w szczególnie trudnej i złożonej sytuacji. Wpłynęły na te dwa dodatkowe czynniki, które nie występują z taką ostrością w innych sektorach przemysłowych, a mianowicie:

- radykalne zmniejszenie zapotrzebowania na sprzęt i uzbrojenie własnych sił zbrojnych, co wiąże się z ostrymi ograniczeniami budżetowymi, a także z procesami restrukturyzacji armii oraz rozbrojeniem;
- radykalne zmniejszenie możliwości lokowania sprzętu i uzbrojenia na rynkach zagranicznych wobec ograniczeń rozbrojeniowych państw Układu Warszawskiego, embarga gospodarczego Iraku oraz zmniejszenia popytu u innych tradycyjnych odbiorców polskiego sprzętu wojskowego i uzbrojenia.

Wymienione zjawiska i procesy spowodowały, że wielu producentów sprzętu wojskowego i uzbrojenia znalazło się w szczególnie trudnej sytuacji; niektórym grozi wręcz bankructwo finansowe. Podstawową sprawą jest więc dziś dla przemysłu obronnego zdolność do zachowania swojego potencjału materialnego przez dostosowanie go do współczesnych wymogów obronności kraju, a także zmienionych uwarunkowań zewnętrznych. Wydaje się, że takie szanse istnieją, ale ich wykorzystanie wymaga generalnej przebudowy struktury przemysłu obronnego. Aby proces takiej przebudowy mógł być zapoczątkowany, niezbędne jest pogłębienie analizy obecnego stanu rzeczy, a także prognozy możliwych scenariuszy rozwoju sytuacji tak wewnętrznej, jak też zewnętrznej.

Przemysł obronny stoi-dziś w obliczu niezbędnej konwersji na taką

skalę, jaka do tej pory nie miała miejsca. Chodzi o restrukturyzację produktową, technologiczną, a także własnościową; niezbędna jest również zmiana strategii i kierunków zbytu. Podstawą wyjściową do planowania procesów przekształceń jest wariantowa prognoza zapotrzebowania na sprzęt i uzbrojenie w średnim /do 3 lat/ i dłuższym /5-8 lat/ horyzoncie czasowym, na wewnętrzne potrzeby wojska, jak też możliwy eksport Popyt wewnętrzny będzie uzależniony od nowej doktryny obronnej, zamierzeń rekonstrukcji sił zbrojnych, wniosków co do techniki uzbrojenia wynikających z nowych doświadczeń wojennych /Irak/. Taką prognozę mogą opracować tylko odpowiednie instytucje MON. Jednak przemysł obronny nie powinien czekać bezczynnie na wyniki prognoz, musi podjąć próbę własnego rozpoznania tych procesów. Potrzebna jest także odpowiedź na pytanie, w jakiej skali możliwa jest konwersja potencjału przemysłu obronnego na rzecz gospodarki cywilnej oraz w jakim zakresie wyposażenie techniczne przemysłu obronnego na to pozwala.

Podstawową rolę w prognozowaniu konwersji przemysłu obronnego odgrywa analiza finansowych możliwości zrealizowania odpowiednich programów restrukturyzacyjnych. Potrzeba jest całościowa ocena źródeł finansowania tych programów.

Chodzi więc o pilne przygotowanie wariantowych scenariuszy restrukturyzacji i rozwoju przemysłu obronnego, uwzględniających aktualne i przyszłe wyzwania oraz uwarunkowania rozwojowe.

Płk w st.spocz.prof.dr hab. Julian KACZMAREK

DOKTRYNA OBRONNA RP
/Wybrane problemy/

Bezpieczeństwo europejskie po drugiej wojnie światowej opierano przede wszystkim na sile militarnej - zastraszaniu wojną.Zwielokrotniała je obawa przed ewentualnym użyciem broni jądrowej, której wykorzystanie mogłoby doprowadzić do kataklizmu atomowego - zakłady życia biologicznego nie tylko na kontynencie europejskim, lecz na całym globie ziemskim.

Za niezbędny warunek zachowania pokoju w Europie okresu powojennego uznano równowagę potencjałów wojennych między obu powołanymi po drugiej wojnie światowej antagonistycznymi blokami polityczno-wojskowymi: Paktem Północno-Atlantyckim /1949/ i Układem Warszawskim /1955/. Możliwość zdobycia przewagi przez jedną ze stron powodowała, że przez cały powojenny okres trwał wyścig zbrojeń - walka o wynalezienie i wyprodukowanie coraz doskonalszych środków walki.

Niezależnie od prowadzonej rywalizacji zbrojnej miała miejsce rywalizacja /walka/ niezbrojna - ideologiczna, polityczna, psychologiczna, a przede wszystkim ekonomiczna, techniczna, technologiczna i naukowa. Przewagę w tej rywalizacji w skali strategicznej uzyskały państwa Paktu Północnoatlantyckiego, a więc opierające swoją działalność polityczną na systemie demokracji parlamentarnej, a gospodarczą - na wolnym rynku. Można więc powiedzieć, posługując się terminologią wojskową, że w rywalizacji międzyblokowej państwa NATO zrealizowały zadania bliższe w skali strategicznej i, jak należy przypuszczać, są w trakcie realizacji zadania następnego. Jego istota sprowadza się do stworzenia w Związku Radzieckim analogicznych warunków jak w pozostałych państwach europejskich.

Patrząc na ową rywalizację z punktu widzenia utrzymania pokoju, należałoby stwierdzić, że tylko w wyniku zrealizowania w sposób bezkrwawy przedstawionego zadania następnego można będzie stworzyć europejski system bezpieczeństwa oparty na jednorodnych podstawacg polityczno-ekonomicznych, który w zaistniałych warunkach mógłby nadal gwarantować pokojowe współżycie państw i narodów zamieszkujących nasz kontynent. W przeciwnym wypadku wystąpią antagonistyczne sprzeczności, mogące w konsekwencji doprowadzić do sytuacji, w której zjawiska wojny europejskiej, a nawet światowej wykluczyć się nie da.

x

x x

Polska, jako członek Układu Warszawskiego, uczestniczyła we wspomnianej rywalizacji. W 1987 roku, na berlińskiej naradzie Doradczego Komitetu Politycznego, zaakceptowała przyjętą wówczas doktrynę totalnej obrony.

Wynik owej rywalizacji miał również o czym powszechnie wiadomo, wpływ na zmiany sytuacji politycznej - spowodował, że w Europie Środkowo-Wschodniej cały szereg państw, w tym również Polska, dokonało bezkrwawej rewolucji i przeszło lub przechodzi na drogę rozwoju demokracji parlamentarnej oraz gospodarki wolnorynkowej. Dla Polski oznacza to generalną zmianę sytuacji politycznej, gospodarczej i wojskowej. Oznacza to również konieczność dokonania odpowiednich zmian w zakresie obronności państwa.

Patrząc ze strategicznego punktu widzenia, Europa Zachodnia i Stany Zjednoczone zainteresowane są w możliwie szybkim rozwoju państw Europy Środkowo-Wschodniej, w tym również Polski. Widzieć to jednak trzeba z uwzględnieniem sytuacji w szerszym kontekście - przede wszystkim sytuację w Związku Radzieckim. Europa Zachodnia i Stany Zjednoczone są zainteresowane aby przemiany w tym kraju następowały ewolucyjnie, do czego starają się wymiernie przyczynić. W tych warunkach możliwość dołączenia naszego kraju do europejskiego systemu gospodarczego i , co dla rozpatrywanej sprawy ma istotne znaczenie - obronnego, jest zależne od naszego rozwoju, głównie ekonomicznego, a także od zmian zachodzących w Związku Radzieckim. Może więc nastąpić - w dość odległym dla nas czasie, szacowanym na około 5-10 lat.

Przedstawiona sytuacja oznacza, że kraj nasz znajduje się w okresie przejściowym, w którym mamy coraz luźniejsze związki z Układem Warszawskim i Radką Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, ale nie jesteśmy członkam

odpowiednich organizacji jednoczących Europę Zachodnią /Europejska Wspólnota Gospodarcza, Rada Europy, Pakt Północno-Atlantycki/, z wyjątkiem Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy Europejskiej. Stab ten zmusza do poszukiwania odpowiednich rozwiązań dla zapewnienia bezpieczeństwa państwa w obecnej sytuacji oraz aktywnych działań we wszystkich obszarach na rzecz wejścia do organizacji, które zapewnią bezpieczeństwo europejskie w przyszłości. Sprawą niezmiernej wagi jest więc znalezienie i wdrożenie do praktyki koncepcji służących racjonanemu i możliwie szybkiemu rozwiązaniu obu wymienionych problemów.

Polska w swej doktrynie /zaakceptowanej 21 lutego 1990r./ uwzględniała przyjętą przez Układ Warszawski strategię obrony we wszystkich obszarach, a przede wszystkim politycznym, ekonomicznym i stricte militarnym. U podstaw tej strategii leżała wówczas obrona przed ewentualną agresją NATO oraz utrzymanie dotychczasowego stanu posiadania.

Obecnie sytuacja polityczno-militarna naszego kraju radykalnie się zmieniła. Agresorem nie jest już dzisiaj NATO. Nie jest nim również Związek Radziecki, a jeżeli zmiany w tym kraju, popierane przez pozostałe państwa europejskie i Stany Zjednoczone, przebiegać będą w pożądanym kierunku - nadal nim nie będzie. Oznacza to - biorąc pod uwagę wariant najbardziej prawdopodobny - że w najbliższych latach nie należy się liczyć z agresją za strony naszych sąsiadów. Nie ma bowiem przyczyn, które mogłyby przez rządy poszczególnych państw być wysuwane jako motywy owej agresji oraz nie ma warunków do jej rozpoczęcia. Państwa ościenne mają ponadto wewnętrzne problemy, które muszą rozwiązać w najbliższej przyszłości. Agresja może nam więc grozić ewentualnie w dalszej perspektywie, o ile na czas nie zbuduje się odpowiedniego europejskiego systemu bezpieczeństwa. Mogą nam jednak grozić różnego rodzaju incydenty przygraniczne, a nawet drobne konflikty zbrojne, wywołane przykładowo: masowym przemieszczaniem się części ludności radzieckiej na nasze terytorium w wypadku zaistnienia haosu w tym kraju, czy też sił zbrojnych stacjonujących w Niemczech, o ile pospieszą one z pomocą legalnej władzy, aby uczestniczyć wojny domowej w tłumieniu.

Powyższe oznacza, że nie ma potrzeby budowania doktryny wojennej na tezie o istnieniu konkretnego lub ewentualnego wroga. Sytuację ułatwia fakt, że paryska konferencja KBWE /19-21.XI.1990r./ określiła liczbę pięciu podstawowych rodzajów uzbrojenia, które poszczególne armie mogą posiadać, a w roku 1991 /najpóźniej w 1922 r./ prawdopodobnie określi ich stan osobowy, uwzględniając proporcjonalne wielkości sił zbrojnych i ich uzbrojenia /wyposażenia/ w poszczególnych państwach

Będzie to niewątpliwie miało wpływ nie tylko na organizację sił zbrojnych, lecz również na zmniejszenie stanu /możliwości/ zagrożenia ze strony sąsiadów. Będziemy zatem mogli przyjąć tezę o jednakowym bezpieczeństwie wszystkich granic, co również umożliwi przeciwdziałanie wspomnianym incydentom /konfliktom/.

Dążąc ze wszech miar do europejskiego systemu bezpieczeństwa i robiąc wszystko, co w tym zakresie zrobić można, należy jednak przede wszystkim zapewnić realizację zadania bliższego - bezpieczeństwa kraju w najbliższym okresie.

W sferze politycznej i ekonomicznej będzie ono prawdopodobnie realizowane przez odpowiednie sojusze /umowy/, zawierane z sąsiadami i innymi państwami oraz tworzenie klimatu współdziałania i współpracy we wszystkich możliwych obszarach, a przede wszystkim w politycznym i gospodarczym.

W sferze wojskowej, uwzględniając ustalenia KBWE, powinno się zapewnić zorganizowanie sił zbrojnych, które będą przede wszystkim:

- wspierać politykę państwa - zapewniać bierną lub, jeżeli zajdzie potrzeba, czynną jej obronę;
- odstraszać od próby siłowego rozwiązywania problemów międzynarodowych, a w wypadku, gdy będzie ono zagrażało krajowi, skutecznie mu przeciwdziałać.

Przyszła doktryna, będąc w swej warstwie politycznej i gospodarczej nieagresywną i w takim znaczeniu tego terminu - obronną, powinna w swej warstwie wojskowej uwzględniać zmienione położenie polityczno-militarne Polski.

Brak konkretnego przeciwnika, ustalone w ramach CFE limity uzbrojenia oraz stan naszej gospodarki skłaniają do przyjęcia racjonalniejszych niż dotychczas rozwiązań w zakresie sił zbrojnych. Chodzi przede wszystkim o patrzenie na nie przez pryzmat jakości oraz uwzględnianie rozwiązań przyszłościowych - strategicznych.

Przedstawiona sytuacja skłania do stwierdzenia, że Polsce na obecnym etapie jej rozwoju nie jest niezbędna strategia totalnej obrony, lecz po prostu niepodległego i suwerennego kraju, który chce utrzymywać co najmniej poprawne stosunki ze swymi sąsiadami i dąży do możliwie najszybszego włączenia się do Zjednoczonej Europy i jej systemu bezpieczeństwa.

x

x x

BIBLIOTEKA GŁÓWNA
Nr ewid.....
Dział Zbiorów Jawnych - Akademii ON

W przedstawionej sytuacji strategicznym celem Polski powinno być zbudowanie prężnie rozwijającego się państwa demokracji parlamentarnej - utrzymującego co najmniej poprawne stosunki z wszystkimi państwami, a przynajmniej sąsiadami którego pokojowy byt, oparty na mocnych podstawach gospodarczych, gwarantował będzie odpowiedni do potrzeb system bezpieczeństwa.

Osiągnięcie założonego celu jest możliwe przy umiejętnym wykorzystaniu wszystkich uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych oraz sił i środków będących do dyspozycji. W związku z tym - zdając sobie sprawę z obecnych i przewidywanych zmian zachodzących w naszym kraju i na świecie oraz dostrzegając pewne różnice w ich rozwiązywaniu przez poszczególne państwa europejskie - należałoby, wypracować nową doktrynę wojenną Rzeczpospolitej Polskiej, gwarantującą bezpieczeństwo kraju na dziś oraz przyszłe bezkolizyjne wejście Polski do europejskiego systemu bezpieczeństwa.

Powinna to być doktryna wynikająca z polityki państwa, lecz twardo trzymająca się realiów ekonomicznych i stricte wojskowych. Chodzi m.in o takie sprawy, jak wydatki na rzecz obronności, możliwości produkcji oraz importu i eksportu techniki wojskowej, dyslokacji jednostek wojskowych, szkolenia i inne.

Każde państwo powinno dążyć do posiadania jak najnowocześniejszej armii, czyli walczyć o wysoką jakość sił zbrojnych. Nie ma jednak na świecie państwa, którego armia dysponowałaby jedynie najnowocześniejszymi rodzajami techniki wojskowej. Polska nie stanowi pod tym względe wyjątku. Oznacza to, że wojsko polskie dysponowało będzie różną techniką - tą najnowszą, średnią, lecz również starszymi jej generacjami. Istota sprawy tkwi - jak mniemam - w tym, aby w technice nowo produkowanej lub nowo sprowadzanej osiągać standardy światowe. Pozostała /większa na obecnym etapie/ część armii mogłaby, biorąc pod uwagę stan gospodarczy państwa, dysponować sprzętem /techniką/ dotychczasowym.

Podobnie przedstawia się problem dyslokacji sił zbrojnych i przemysłu obronnego. Niewątpliwie dążyć by należało do zapewnienia jednakowego bezpieczeństwa naszych wszystkich granic. W postulacie tym trzeba uwzględniać również możliwości ekonomiczne. Jeżeli więc spełnienie wymogu zachowania jednakowego bezpieczeństwa zrealizować można w inny sposób /np. przez zmianę stanu gotowości określonych jednostek lub ich manewr/, to tak właśnie powinno się postępować.

Każde państwo, a więc i Polska, powinno dbać o wysoki poziom szkolenia sił zbrojnych. Można nawet stwierdzić, że dbałość o jakość szko-

lenia jest w naszych obecnych warunkach nakazem chwili.

Uwzględniając istniejące uwarunkowania Polski, szczególną uwagę przywiązywać by należało do uniwersalności szkolenia. Chodzi o to, by nasze jednostki przygotowane były do działania w różnych rodzajach walki /natarcie, obrona/, w różnych wymiarach /ląd, powietrze, woda/, w różnych sytuacjach taktycznych i operacyjnych /pierwszy, drugi, kolejny rzut/ w różnych porach doby /dzień, noc/ i wszystkich porach roku /wiosna, lato, jesień, zima/, na różnych kierunkach strategicznych /na terenie naszego kraju i poza nim/, z różnym przeciwnikiem /dysponującym umownymi lub konkretnymi siłami/.

Mam nadzieję, że zasygnalizowane ukierunkowanie naszej przyszłej doktryny będzie miało również wpływ na ustalenia dotyczące tematu dzisiejszej Konferencji - konwersji przemysłu /techniki/ zbrojeniowej.

Płk dr hab. Ryszard WRÒBLEWSKI

DOKTRYNA OBRONNA RP I JEJ WPŁYW NA POTENCJAŁ ORAZ SYSTEM OBRONNY PAŃSTWA

Doktryna obronna należy do klasy doktryn wojennych. Jest to uporządkowany, niesprzeczny logicznie i nielosowy wybór założeń /zasad/ oraz wynikających z nich ustaleń programowych, dotyczących działań obronnych państwa. Stanowi ona podstawę polityki obronnej, będącej zespołem działań informacyjno-propagandowych, politycznych, ekonomicznych, militarnych i innych, prowadzonych przez państwo, a skierowanych do otoczenia międzynarodowego w celu wywarcia określonego wpływu na postępowanie innych uczestników stosunków międzynarodowych oraz otoczenia wewnętrznego dla stworzenia sobie warunków dogodnych dla realizacji zadań związanych z zapewnieniem trwałości granic, suwerenności i tożsamości narodowej.

Nasza doktryna wojenna ma charakter narodowy i obronny. Jest to doktryna suwerennego państwa, praktycznie nie będącego członkiem żadnej organizacji wojskowej. Spełnia ona kryterium doktryny obronnej, gdyż respektuje zasadę nieagresji, bez względu na okoliczności oraz zakłada użycie sił zbrojnych wyłącznie na obszarze własnego kraju i w ramach pokojowej misji ONZ, zgodnie z literą prawa międzynarodowego.

Treść doktryny obronnej RP znajduje się w studium gruntownych przewartościowań. Wynikają one z wielu przyczyn obiektywnych, powstałych w wyniku zmiany sytuacji strategicznej naszego kraju, i subiektywnych - będących rezultatem zmian, filozofii myślenia o bezpieczeństwie narodowym.

Dyskusja nad doktryną obronną RP płynie dwoma nurtami. Pierwszy z nich - teoretyczny - dotyczy założeń teorii doktryn wojennych, zasad

i procedur ich projektowania. Założenia teorii doktryn naświetlają istotę, strukturę i funkcje doktryn oraz podstawy badawcze ich teorii. Wyjaśniają również związki doktryn wojennych z nauką i praktyką funkcjonowania państwa w układzie międzynarodowym. Zasady i procedury projektowania doktryn wojennych służą bezpośrednio formalizacji decyzji polityczno-militarnych, gospodarczych i innych, zwłaszcza w sferze obronnej.

Ten nurt nie w pełni odpowiada zapotrzebowaniu społecznemu. Mimo to powinien być rozwijany, jako że prowadzi do powstania dobrze rozwiniętej teorii doktryn.

Nurt drugi - praktyczny - dotyczy konkretnych treści doktrynalnych i jest z natury rzeczy podstawowy.

Udział w debacie o obronności państwa bierze całe społeczeństwo, formułując - przeważnie w oparciu o intuicję - różnorodne postualty co do celów, środków i sposobów działań obronnych.

Myślą przewodnią naszej doktryny obronnej są założenia i zasady wynikające z polskiej racji stanu. Dotyczą one eksplikacji głównych wartości narodu i państwa polskiego. Nadrzędną wartością polskiej racji stanu jest tworzenie warunków bezpiecznego istnienia i rozwoju narodu w istniejących dziś granicach. W tym celu Polska powinna dążyć do rozwoju partnerskich stosunków ze wszystkimi sąsiadami.

Zagrożenia polskiej racji stanu mają różnorodny charakter i uzewnętrzniają się w zmiennych formach. Istnieją próby podważania obecnych granic RP, degradacja cywilizacyjna, osłabienie gospodarcze, konflikty społeczne oraz niedostatki myślenia obywatelskiego. W tych warunkach podstawę rozwoju RP tworzyć może tylko własny wysiłek Polaków w połączeniu z szeroką współpracą międzynarodową, głównie z najbliższymi sąsiadami.

Uważam, że na konkretne potrzeby obronne, w tym rozwiązanie problemu konwersji przemysłu zbrojeniowego, niezbędna jest egzemplifikacja założeń doktrynalnych, przyjętych w rezultacie rozumowania strategicznego, a dotyczących charakteru konfliktów społecznych, których rozwiązanie może pociągnąć za sobą użycie sił zbrojnych RP.

Dotyczy to w szczególności określenia:

- prawdopodobnych celów politycznych i militarnych państw sąsiednich w tych konfliktach;
- istotnych strategicznie rodzajów i skali zagrożeń bezpieczeństwa narodowego Polski;
- celów i form udziału Polski w konfliktach zbrojnych;
- możliwych zachowań się państw trzecich;

- struktury konfliktów zbrojnych /okresy, przebieg działań, czas trwania i ogólna charakterystyka militarna/;

- sił i środków stosowanych przez państwo w ewentualnych działaniach wojennych oraz potrzeb i możliwości przeciwdziałania agresorowi.

Dla rozwiązania wyżej wymienionych problemów niezbędne jest dokonanie diagnozy aktualnej i prognozowanej sytuacji strategicznej Polski.

Prognozy o charakterze długofalowym, jeżeli dotyczą zjawisk złożonych, zachodzących w szybko zmieniających się warunkach i jeżeli nie są oparte na znajomości odnośnych praw, odznaczają się na ogół niepewnością i małą dokładnością.

Mając pełną świadomość powyższego, przedstawiam wariant prognozy rozwoju sytuacji strategicznej Polski do roku 2000, który uważam za prawdopodobny.

Oto przestaje istnieć w Europie oparty na przeciwstawnych blokach polityczno-militarnych i ekonomicznej współpracy dotychczasowy układ stosunków międzynarodowych. Na gruzach tego modelu kooperacji powstaje model tzw. "Europy unicentrycznej", opanowanej przez jeden z bloków polityczno-militarno-ekonomicznych.

Destabilizacja polityczna i ekonomiczna w Europie Środkowej i Wschodniej nie doprowadza do utworzenia się organizacji subregionalnych, a Europa Zachodnia nie jest zainteresowana przyjmowaniem do swego bloku nowych członków, zwłaszcza spośród państw postkomunistycznych.

Proces KBWE rozwija się w sposób swoiście "kontrolowany". Państwa zachodnie sterują nim tak, aby nie powodował mimowolnej destabilizacji w skali kontynentu. Nie dochodzi jednak do realizacji kolejnego układu "WIEDEŃ-2". System zbiorowego bezpieczeństwa oparty na ustaleniach Karty Paryskiej najpełniej służy Europie Zachodniej.

Nie daje się utrzymać, mimo wsparcia Europy Zachodniej, istnienia ZSRR. Rozpada się on stopniowo na samodzielne republiki, najpierw usamodzielniają się republiki nadbałtyckie, następnie Ukraina i Białoruś, w końcu pozostałe. Fakt ten destabilizuje strategicznie nie tylko Europę, ale i kontynent azjatycki. USA tracą wpływy strategiczne w Europie, "wychodzą" z niej militarnie. Ich rolę przejmują Niemcy, pozostające w pakcie NATO, jednak nie akceptujące tworzenia wielonarodowych związków operacyjnych.

Powstaje drastyczny problem broni nuklearnej. Fakt nieposiadania jej przez Niemcy ogranicza ich możliwości strategiczne. Są one w dalszym ciągu "kontrolowane" przez Francję i Wielką Brytanię.

Polska ma coraz bardziej ograniczone możliwości wpływania na rozwój sytuacji strategicznej w centrum Europy. Do roku 2000 nie osiąga pełnej stabilizacji gospodarczej.

Europa Zachodnia dominuje w kształtowaniu nowej sytuacji strategicznej na kontynencie. Respektowany jest w zasadzie dotychczasowy podział polityczny Europy, jednak "dopuszczalne" stają się w świadomości międzynarodowej /zwłaszcza Zachodu/ zmiany granic w obszarze państw postkomunistycznych, w czym upatruje się jeden ze sposobów rozładowania napięć na tle narodowościowym. Podziały i sprzeczności interesów narodowych nie ustają, ale są poddane kontroli międzynarodowej.

Wnioski z prognozy rozwoju sytuacji strategicznej Polski:

- do roku 2000 wojna w skali europejskiej jest mało prawdopodobna. Bardziej możliwe są konflikty zbrojne, mające na celu korektę granic państwowych na terytoriach postkomunistycznych;
- Polska może być "włączona" do konfliktu zbrojnego;
- wspólna agresja na Polskę państw sąsiednich jest mało prawdopodobna;
- należy liczyć się z tym, że w żadnym wariancie konfliktu zbrojnego państwa trzecie nie będą uczestniczyły zbrojnie, ponieważ groziłoby to rozszerzeniem się wojny na skalę europejską;
- likwidacja państwa polskiego jest raczej nieprawdopodobna;
- wywołanie ewentualnego konfliktu zbrojnego na wschodzie lub zachodzie Polski miałoby na celu "oderwanie"części terytorium RP /uznanej za sporną/. Motywacje tych działań związane byłyby z destabilizacją wewnętrzną państw sąsiednich lub "problemami" mniejszości narodowych;
- jako generalną zasadę strategii narodowej należy przyjąć następującą tezę: Polska nie ma wrogów. Nie ma też przyjaciół. Ma jedynie interesy narodowe.

Projektując prawdopodobny charakter możliwych konfliktów zbrojnych oraz cele strategiczne i formy użycia sił zbrojnych, należy mieć na uwadze konkretne potencjały wojenne: państw sąsiednich i własnego kraju. Szczegółowe ich określenie dla dowolnego okresu historycznego nie jest możliwe ze względu na dynamikę procesów strategicznych. Niezbędne jest w tym wypadku odwołanie się do metodologii rozumowania strategicznego. Z tego właśnie punktu widzenia poprawne i zasadne zarazem będzie tzw. "podejście ideowe", polegające na generalnym porównaniu potencjałów wojennych państw uczestniczących w konfliktach, przy czym jako kryterium wyróżnienia konkretnego wariantu konfliktu należy przyjąć potencjalną możliwość pokonania agresora.

Ze względu na możliwy stosunek wielkości potencjału wojennego agresora do potencjału własnego kraku mamy dwa warianty konfliktu zbrojnego:

- konflikt zbrojny z przeciwnikiem, którego nie można pokonać;
- konflikt zbrojny z przeciwnikiem, którego można pokonać.

Szczegółowej strategicznej oceny możliwości państwa w tym zakresie dokonuje się na potrzeby planowania obronnego, a także wówczas, gdy wybuch konfliktu zbrojnego jest kwestią chwili lub zaistniał niespodziewanie.

Uwzględniając powyższe można przyjąć, że ewentualny konflikt zbrojny Polski z sąsiadami może przybrać form;:

- wojny z przeciwnikiem, którego nie można pokonać - wariant mało prawdopodobny;
- wojny z przeciwnikiem, którego można pokonać - wariant prawdopodobny;
- lokalnego konfliktu zbrojnego o znaczeniu incydentalnym - wariant bardziej prawdopodobny.

Niezależnie jednak od tego, kto będzie przeciwnikiem w wojnie, zostanie w nią zaangażowanych gros sił i środków całego państwa polskiego, toteż przewidywaniami wojennymi muszą zostać objęte wszystkie dziedziny życia państwowego: polityczna, militarna, gospodarcza, moralna i inne.

Przede wszystkim nie należy dopuścić do wybuchu wojny przez odpowiednie do rozwoju sytuacji strategicznej Polski oddziaływanie na otoczenie międzynarodowe państwa i wewnętrzne.

W świetle podstawowych założeń doktrynalnych jedyną formą strategicznego użycia sił zbrojnych RP w wojnie może być operacja obronna, zróżnicowana jednak co do celu i sposobu wykorzystania siły zbrojnej w zależności od konkretnego przeciwnika.

W wojnie z agresorem, którego pobicie - ze względu na jego potencjał wojenny - nie jest możliwe, celem strategicznym Polski będzie obrona niepodległości państwa przy częściowej utracie terytorium, a także "umiędzynarodowienie" konfliktu w celu uzyskania poparcia państw trzecich dla wymuszenia na agresorze wycofania wojsk z terytorium RP.

Natomiast celem operacji obronnej może być utrzymanie obszaru RP na zachód lub wschód od wyznaczonej rubieży strategicznej, niedopuszczenie do rozbicia sił zbrojnych i tym samym stworzenie warunków dla działań politycznych.

W każdym wypadku działania obronne przyjęłyby charakter operacji powietrzno-lądowej z użyciem broni konwencjonalnej. Znaczną rolę odegrały działania opóźniające, a na rubieży strategicznej - obrona stała.

W wojnie z przeciwnikiem, którego można pokonać /a dotyczyć to może w zasadzie tylko wariantu wojny na wschodzie/, celem strategicznym Polski byłaby obrona niepodległości i całości terytorialnej państwa, a także "umiędzynarodowienie" konfliktu dla uzyskania poparcia państw trzecich i wymuszenia na agresorze zaniechania działań wojennych. W takiej wojnie celem operacji obronnej byłoby utrzymanie obszaru RP, niedopuszczenie do włamania się agresora w głąb kraju i opanowania przez niego części terytorium. Główny wysiłek powinien być wówczas skupiony w strefie przygranicznej. Operacja składałaby się z dwóch etapów, wzajemnie ze sobą powiązanych: /1/ działań obronnych w celu zatrzymania natarcia i izolacji zgrupowań agresora na poszczególnych kierunkach oraz /2/ działań obronno-zaczepnych w celu tych zgrupowań rozbicia i odzyskania granicy państwowej. Realizacja tego zadania wymagałaby spełnienia następujących warunków:

- posiadania od początku konfliktu sił niezbędnych do zatrzymania natarcia nieprzyjaciela na kierunkach jego uderzeń i izolacji poszczególnych zgrupowań;
- zachowania sił niezbędnych do wykonania przeciwuderzeń;
- zachowania sprawności dowodzenia i operacyjnego funkcjonowania zaplecza.

W każdym wypadku, jeśli ewentualna wojna wybuchnie przed rokiem 2000, będzie miała charakter krótkotrwały /do trzech miesięcy/. Osiągnięcie wyżej założonych celów wojny przez Polskę zależeć będzie od efektywnego wykorzystania wszystkich działań państwa w zakresie obronności, w tym i rozwiązań dotyczących konwersji przemysłu zbrojeniowego.

W przypadku lokalnego konfliktu zbrojnego /przygranicznego/szczególną rolę w rozbiciu wojsk agresora powinien odegrać odwód ND, a zwłaszcza tzw. wojska szybkiego reagowania. W żadnym razie nie wolno dopuścić do rozszerzenia się konfliktu i jego przejścia w stan wojny. Zapobiec temu można rozwagą działań politycznych i dyplomatycznych, a także szybkim i skutecznym rozstrzygnięciem militarnym, będącym efektem zarówno jednolitej decyzji politycznej, jak i zdecydowanej akcji bojowej.

Uważam, że system obronny państwa należy przekształcać w sposób symetryczny, odpowiednio do zmian w sytuacji strategicznej. Nie wolno doprowadzić do powstania luk w jego funkcjonowaniu. "Wymiana" każdego elementu systemu powinna następować wówczas, gdy natychmiast można go będzie zastąpić innym, bardziej efektywnym.

Wspierać należy proces budowy systemu bezpieczeństwa zbiorowego w Europie, jednak nie można z góry zakładać, że będzie on panaceum na rozwiązanie naszych problemów obronnych.

Pokój to nie tylko absentia belli, lecz także nieobecność wyzysku politycznego, ekonomicznego, militarnego, kulturalnego - kogokolwiek przez kogokolwiek. Są symptomy, że Europa do tego stanu zmierza. Ale czy to się jej uda?

Płk w st.spocz. prof.dr hab. Wacław STANKIEWICZ

PRAWIDŁOWOŚCI KONWERSJI

W powodzi informacji dotyczących konwersji z trudem można wyłowić dane układające się w pewne całości i umożliwiające wyodrębnienie określonych zjawisk oraz procesy, w których występują znaczące regularności. Wyraźna przewaga opisu nad analizą teoretyczną jest istotną barierą na drodze do uogólnień. Nie sprzyja to ani dyskusjom naukowym, ani poszukiwaniom punktów odniesienia na potrzeby polityki obronno-gospodarczej. Z tych względów pragnę podzielić się spostrzeżeniami dotyczącymi pewnych p r a w i d ł o w o ś c i, występujących w toku konwersji produkcji zbrojeniowej na produkcję cywilną. Nie podnoszę tych prawidłowości do rangi szczególnych praw, ale traktują ich wyodrębnienie jako krok do nadania rozważaniom nad konwersją charakteru nomotetycznego. Twierdzę, że teoria konwersji może być traktowana jako istotna część ekonomiki obrony, która poszukuje właśnie praw, prawidłowości i tendencji rządzących splotem zjawisk militarnych i gospodarczych.

Zbiór prawidłowości konwersji ułożyłem według kryterium zasięgu tego zjawiska - od makroskali, sięgającej stosunków międzynarodowych, do mikroskali, tj. funkcjonowania rynków regionalnych, poszczególnych przedsiębiorstw, zakładów.

Na pierwszym miejscu wymieniam prawidłowości i związaną z genezą konwersji. Jest historycznie dowiedzionym faktem, że konwersja występuje regularnie w trzech przypadkach. Po pierwsze - w momencie zakończenia wojny, przy czym szczególnie wyraźnie po zakończeniu wojen angażujących poważną część sił ekonomicznych kraju; po drugie - w wyniku postępu technicznego, implikującego powstawanie programów

modernizacji sił zbrojnych i ich wyposażenia; po trzecie - w rezultacie decyzji o rozbrojeniu, tj. obniżaniu progu równowagi sił lub tworzeniu innej niż dotychczasowa relacji potencjałów militarnych w skali globalnej lub regionalnej.

W myśl powyższego stwierdzenia konwersję realizowaną w naszym kraju możemy uznać za wynik przede wszystkim gwałtownego przyspieszenia procesu rozbrojeniowego oraz radykalnych zmian w sytuacji geopolitycznej i militarnej /zwłaszcza w Europie/. Nie trudno dowieść, że polska konwersja wiąże się także z drugim problemem, tj. potrzebą restrukturyzacji sił zbrojnych warunkowaną nowym kształtem tworzącej się narodowej doktryny obronnej. Wiadomo, że w tego typu procesach społecznych, do jakich zalicza się konwersja, występuje zawsze splot przyczyn i skutków, całe łańcuchy zależności i uwarunkowań. Wskazując zatem jedną z prawidłowości nie twierdzę, że jest ona jedyną i całkowicie wyodrębnioną.

W powiązaniu z tą pierwszą prawidłowością chcę zasygnalizować następną, występującą niejako na pograniczu rozpatrywanego zjawiska. Wiąże się ona z faktem zależności decyzji o rozbrojeniu i konwersji od uwarunkowań międzynarodowych i wewnętrznych.

Zatrzymam się teraz na szczeblu państwa i zasygnalizuję kilka prawidłowości i tendencji związanych z rozbrojeniem i konwersją.

Przede wszystkim chcę w tym miejscu podkreślić, że podczas podejmowania decyzji o zmniejszeniu wysiłku obronno-gospodarczego i w toku realizacji zadań konwersji występują z różną siłą s p r z e c z n o ś c i i n t e r e s ó w różnych grup społecznych. Nie chodzi mi o znane powszechnie sprzeczności między tzw. kompleksem wojskowo-przemysłowym i resztą społeczeństwa. Sądzę po prostu, że jest to zjawisko typowe dla supermocarstw i mocarstw, a zatem nie występujące w Polsce. Wydaje się jednak, że trzeba wskazać te sprzeczności interesów grupowych, które mają miejsce i w naszym kraju.

Poważna redukcja sił zbrojnych narusza - przynajmniej w pierwszym etapie - interesy żołnierzy zawodowych i pracowników cywilnych wojska w stopniu wprawdzie zróżnicowanym, ale ogólnie - poważnym. Najsilniej redukcja uderza w kadrę tych specjalistów wojskowych, na których nie ma zapotrzebowania w cywilu. W Polsce ujemny wpływ tego zjawiska powiększa recesja gospodarcza, bezrobocie i brak rozeznania w perspektywach rozwoju. Oczywiście grupa społeczna związana z siłami zbrojnymi nie jest jednolita i w procesie konwersji układ zależności może być bardzo złożony. Powiązania hierarchiczne, funkcjonalne, regionalne i lokalne mogą tworzyć skomplikowaną sieć i mapę sprzeczności interesów.

Mówiąc o sprzecznościach na szczeblu makroekonomicznych, warto przypomnieć także o występowaniu t e n d e n c j i do utrzymywania się w szerokich kręgach społeczeństwa szczególnego mitu. Pragnie się oto wykorzystać efekty rozbrojenia i konwersji do natychmiastowej poprawy konsumpcji. Daje znać o sobie stara uproszczona propaganda pacyfizmu, wyrażająca się w starym haśle - pytaniu: "armaty czy masło"? Jeśli do tego uwzględnimy trudności naszej gospodarki i niski poziom zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, to wspomniana tendencja jest zjawiskiem obiektywnym.

W tym miejscu jest okazja do zaprezentowania kolejnej prawidłowości natury ogólnej. Mam na myśli regularności występujące w krótkich i długich okresach procesu konwersji. W okresie krótkim bilans korzyści i strat konwersji może być ujemny. Nie dysponujemy wprawdzie odpowiednimi badaniami empirycznymi dotyczącymi naszego kraju, ale wiele faktów z doświadczeń innych dowodzi, że straty i koszty konwersji krótkotrwałej przewyższają zyski bezpośrednie i pośrednie. Trzeba także powiedzieć, że samo pojęcie "krótkiego okresu" jest mało precyzyjne. Osobiście za przedziały takiego okresu w odniesieniu do zakładów przemysłu obronnego uznają granice 2-3 lat, a za kryterium - pełne przystosowanie się zakładu do gry typowej dla rynku cywilnego. Rachunek nakładów i korzyści z konwersji długotrwałej powinien być dodatni, pod warunkiem, że sama polityka gospodarcza kraju i polityka konwersji będą racjonalne.

Nie rozwijam szerzej problemu prawidłowości zachodzących na szczeblach resortowym i branżowym. Konwersja przemysłu obronnego i obronie zorientowanego wskazuje ich kilka.

Za prawidłowość trzeba rys. uznać pozbawienie przedsiębiorstw omawianego przemysłu szczególnej protekcji ze strony państwa. Jeśli gwałtownej redukcji zamówień wojskowych nie towarzyszy jakaś forma rekompensaty, to start do rynku cywilnego może zakończyć się nawet bankructwem. Decyduje o tym wiele czynników: stopień uzależnienia od zamówień wojskowych, kondycja finansowa przedsiębiorstwa, pokrewieństwo technologiczne z produkcją cywilną, lokalizacja zakładów i specyfika lokalnych rynków pracy.

W naszych warunkach - transformacji całej gospodarki z systemu nakazowo-rozdzielczego do wolnej gospodarki rynkowej - prawidłowością może stać się s z o k k o n w e r s j i, tj. pełne zaskoczenie rozwojem wydarzeń, bezradność i bezpowrotna utrata tych zdolności, które są istotne dla potencjału obronno-przemysłowego kraju.

Funkcjonowanie w pełni liberalnej gospodarki rynkowej odsuwa w cień planowanie rozwoju społeczno-gospodarczego. Doświadczenia konwersji po II wojnie światowej dowodzą, że nie była ona realizowana bezplanowo. Przeciwnie, układano szczegółowe plany, zapewniając m.in. możliwość powrotu do sektora obronnego zakładów oddawanych w prywatne ręce. Wspominam o tym, gdyż zawsze pojawia się tendencja do zerwania z planowaniem, jako narzędziem etatyzmu. Zastąpienie planowania improwizacją jest wyjątkowo groźne dla przemysłu obronnego i jego kooperantów.

Pozostają jeszcze prawidłowości konwersji występujące na szczeblu regionów, lokalnych rynków pracy i w samych zakładach. Stopień trudności konwersji na tym szczeblu jest wprost proporcjonalny do wielkości uzależnienia od zamówień obronnych i specjalizacji zakładu. Wiadomo, że niektóre okręgi przemysłowe mają kluczowe znaczenie dla działalności przemysłu obronnego. Niektóre lokalne rynki pracy pojawiły się tylko dlatego, że zrealizowano tam inwestycje zbrojeniowe. Mamy takie miasta i miasteczka, w których stworzono całą infrastrukturę materialną i społeczną potrzebną przemysłowi obronnemu. Rozpatrując zagadnienie w ramach szerszego bilansu konwersji, możemy dość łatwo określić takie ośrodki, które stanowią wyjątkowo wrażliwe ogniwa - często o decydującym znaczeniu w całym systemie gospodarki obronnej. Występowanie takich ogniw uznaję za kolejną obiektywną prawidłowość procesu konwersji.

W zakładach poddanych konwersji występują także określone prawidłowości, tendencje i sprzeczności interesów. Pragnę tylko przypomnieć, że pozbawienie takich zakładów opieki państwa, w tym różnej formy pomocy finansowej i konsultacyjnej, może przynieść ogromne szkody. Nawet w krótkich dziejach konwersji realizowanej w Polsce w drugiej połowie lat 50. wystąpiło zjawisko dekwalifikacji zakładów zbrojeniowych. Może to prowadzić do naruszenia samego jądra przemysłu obronnego, pozwalającego zachować minimalny poziom jego gotowości mobilizacyjnej.

x

x x

Na zakończenie przypomnę w jednym zdaniu prawidłowość tak oczywistą, że może być uznana za truizm. Jest nią - w moim przekonaniu - głęboka więź między konwersją a doktryną obronną. Występują tu wszystkie znane relacje systemowe, w tym sprzężenie zwrotne.

Uznanie tej i zaprezentowanych poprzednio prawidłowości, tendencji oraz sprzeczności powinno służyć generowaniu p o s t u l a t ó w pod adresem naszej polityki obronno-gospodarczej.

Ppłk dr hab. Janusz KOSTECKI

CHARAKTER KONWERSJI ORAZ JEJ WPŁYW NA POTENCJAŁ OBRONNO-EKONOMICZNY POLSKI

Proces częściowego rozbrojenia, zapoczątkowany w ostatnich kilkunastu miesiącach w Europie, postawił na porządku dziennym zagadnienie konwersji. Zachodzi pytanie czy pojęcie konwersji ma się odnosić tylko do przemysłu zbrojnego. Wszak procesy wyrażające się częściowym odchodzeniem od działalności na rzecz armii i przygotowań mobilizacyjnych do działań na potrzeby cywilne dokonują się również poza nim. Przestawienie i zmiana warunków dokonuje się w odniesieniu do rezerw, inwestycji, infrastruktury komunikacyjnej i telekomunikacyjnej, działalności naukowo-badawczej, administracji, systemu funkcjonowania gospodarki obronnej itp.

Istnieją zatem przesłanki do sformułowania tezy, że konwersja dotyczy całej sfery określonej jako gospodarka obronna i polega na przekształceniu jej w gospodarkę o charakterze cywilnym.

Charakter konwersji

Analizując skutki w powyższy sposób rozumianej konwersji, należy uwzględniać jej charakter, zakres oraz czas trwania. Konwersja z jaką mamy obecnie do czynienia, nie jest podobna do dokonywanej po wojnie. Wynika ona bowiem z pokojowych zmian, jakie dokonują się w sytuacji międzynarodowej /odprężenie działania rozbrojeniowe/, pociągających za sobą zmniejszenie wydatków wojskowych oraz spadek popytu na sprzęt i uzbrojenie. Nie bez znaczenia dla tego procesu jest trudna sytuacja ekonomiczna państw Europy środkowej i wschodniej oraz osłabienie koniunktury w krajach Zachodu.

W analizie uwzględniono te cechy i konsekwencje konwersji, które mają charakter względnie trwały.

Istotną cechą aktualnie realizowanej konwersji jest to, że dokonuje się ona w wielu krajach jednocześnie. Istnieje jednak różnica w przestawieniu gospodarki obronnej na gospodarkę "cywilną" w krajach postsocjalistycznych i np. krajach EWG. O ile pierwszej grupie państw konwersja realizowana jest w warunkach dezintegracji polityczno-militarnej /rozpad UW/ i gospodarczej /likwidacja powiązań w ramach RWPG/, to w krajach Europy zachodniej mamy do czynienia z szybko postępującą integracją, w tym również w przemyśle zbrojeniowym. Jest to konwersja bez kontroli zewnętrznej inspekcji, co ma zarówno skutki pozytywne, jak i negatywne. Korzystnym aspektem braku kontroli zewnętrznej jest nieingerencja w uprawnienia suwerennych państw, ich armii i gospodarki. Nie występują również koszty związane z inspekcją. Negatywnym zjawiskiem jest niemożliwość oceny własnego bezpieczeństwa w przypadku nierównomiernego tempa konwersji w krajach sąsiednich. Dotyczy to również samego procesu rozbrojenia, dla którego w postanowieniach paryskich określono górny pułap uzbrojenia w czołgach, samochodach, śmigłowcach i armatach.

Jeśli uwzględnimy, że okres realizacji zawartego porozumienia obejmuje około 4 lat/kilka miesięcy na ratyfikację i 40 miesięcy na osiągnięcie poziomu według przydzielonych limitów uzbrojenia/, to wobec możliwości szybkich zmian polityczno-wojskowych w Europie środkowej proces konwersji i rozbrojenia nie może odbywać się bez ich oceny i porównań w innych krajach.

Innym zagrożeniem jest brak dostatecznej kontroli procesów konwersji ze strony organów odpowiedzialnych za obronność. Główną przyczyną tego jest niedostatek podstawowego narzędzia interwencjonalizmu w gospodarce rynkowej, jakim są środki pieniężne. Przedsiębiorstwa zbrojeniowe, składnice, hurtownie, inwestorzy i organa samorządowe wyrażają gotowość zrezygnowania i realizacji zadań obronnych, o ile koszty związane z ich wykonywaniem nie zostaną zrefinansowane z budżetu państwa.

Konwersja naszego przemysłu zbrojeniowego będzie miała charakter częściowy. Powstaje zatem problem optymalizacji działań związanych z wyodrębnieniem tej części gospodarki i sfery gospodarczo-obronnej, która podlegać będzie przestawieniu /według określonego kryterium/. Podstawowe kryteria powinny być dwa: obecne i przewidywane potrzeby sił zbrojnych oraz stopień rentowności przedsiębiorstw.

Jednakże takie sformułowanie może budzić wątpliwości. Jak bowiem należy postąpić, jeżeli dana produkcyjna jest niezbędna z punktu

widzenia zaspokojenia potrzeb obronnych, ale jest nierentowna. Najprostszym lecz najmniej korzystnym rozwiązaniem byłaby w tym przypadku dotacja. Chociaż takiego sposobu postępowania nie można całkowicie wykluczyć, to nie powienien on stać się regułą. Pewnym wyjściem z sytuacji jest przeprowadzenie - równolegle z konwersją - restrukturyzacji i przekształceń własnościowych.

Zbieżność konwersji z restrukturyzacją i przekształceniami własnościowymi jest charakterystyczną cechą procesów konwersji w naszym kraju. Za nieuzasadnione uważam obawy, że przekazanie potencjału przemysłu obronnego w ręce prywatne może go osłabić. Wskazują na to doświadczenia innych krajów, np. w USA 90 procent przemysłu zbrojeniowego znajduje się w rękach prywatnych; w RFN w grupie 30 największych producentów uzbrojenia własność federalna i poszczególnych landów stanowi zaledwie 20 procent. Mniejszy jest udział kapitału prywatnego w potencjale ekonomiczno-obronnym Francji, Austrii czy Szwajcarii. W krajach tych państwo nie posiada jednak bezwzględnego monopolu na własność środków stanowiących powyższy potencjał.

Przy wzroście udziału kapitału prywatnego, a z czasem nawet jego dominacji w dziedzinie obronności niezbędne jest zastosowanie określonych rozwiązań specyficznych. Dotyczy to np. zagwarantowania państwu niezbędnego pakietu akcji /obrót akcjami przedsiębiorstw realizujących działalność obronną musi podlegać ograniczeniom uniemożliwiającym nabycie ich przez kapitał zagraniczny itp/. Podobnie jak to ma miejsce obecnie, pod kontrolą państwa powinny pozostawać systemy: energetyczny, łączności, transportowy i bankowo-kredytowy. Kontrola ta może mieć charakter pośredni i nie oznacza zakazu prywatyzacji tych dziedzin.

Analiza charakteru konwersji skłania do stwierdzenia, że nie jest ona zwykłym przestawieniem produkcji zbrojeniowej na produkcję cywilną, zawiera w sobie bowiem cechy jakościowe powodujące przystosowanie obronnego potencjału gospodarki na potrzeby obrony, w tym głównie potrzeby armii.

Bezpośrednie i pośrednie skutki konwersji

Potrzebom obrony kraju, jego suwerenności i niepodległości powinien odpowiadać potencjał ekonomiczny, którego wielkość może ulegać zmianom również pod wpływem konwersji.

Z punktu widzenia rozwiązań teoretycznych nie można zakładać bezwzględnej korelacji między konwersją a potencjałem obronnym, przy założeniu, że gospodarka posiada charakter otwarty. Zmniejszenie produkcji przemysłu zbrojeniowego może zostać zrekompensowane importem sprzętu wojskowego i uzbrojenia.

Rozważenie zależności między konwersją a potencjałem obronnym na dzisiejszym etapie i w odniesieniu do naszego kraju może mieć jedynie charakter hipoteczny. Nie zostały bowiem ostatecznie sformułowane potrzeby gwarantujące bezpieczeństwo państwa, zakres docelowy konwersji oraz wielkość pożądanego potencjału ekonomiczno-obronnego. Działania konwersyjne mają zatem miejsce w warunkach dużej niepewności.

Bezpośrednim następstwem przestawienia będzie zmniejszenie potencjału przemysłu zbrojeniowego oraz innych działów gospodarki o istotnym znaczeniu dla obronności. O ile do 1988r. wielkość produkcji przemysłu zbrojeniowego wzrastała, to w latach następnych produkcja ta ulegała zmniejszeniu. W 1988 r. udział wartości sprzedaży wyrobów specjalnych w ogólnej sprzedaży wynosił 4,8 procenta, w tym: w przemyśle elektronicznym - 7,6 procenta, w przemyśle lekkim - 1,4 procenta, w przemyśle chemicznym - 1 procent. Obecnie wskaźnik ten kształtuje się na poziomie około 3 procent. Zmniejszył się również udział produkcji specjalnej w produkcji ogólnej przedsiębiorstw przemysłu obronnego: z 37,2 procenta w 1988 r. do 29,3 procenta w 1989 r. i 20,3 procenta w 1990 r. Konsekwencją tych zmian było obniżenie się stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnej przemysłu obronnego. Proces ten nadal postępuje. W 1991 r. zdolność ta zmniejszy się w porównaniu z 1990 r. o dalszych 20 procent i wyniesie w branży:

- systemów łączności i radiolokacji - około 35 procent;
- amunicji, rakiet i sprzętu optycznego - około 10 procent;
- pancernej i broni strzeleckiej - około 20 procent.

Główne przyczyny spadku produkcji specjalnej, to:

- ograniczenie zamówień krajowych, przede wszystkim ze strony Ministerstwa Obrony Narodowej /średnio rocznie o 15 procent w stosunku do planu/;
- ograniczenie zamówień eksportowych /średnio rocznie o 22 procent w stosunku do planu/.

Oczywiście są to przyczyny bezpośrednie. Przyczyn pośrednich było znacznie więcej w związku z kształtowaniem się sytuacji międzynarodowej oraz sytuacji gospodarczo-społecznej w kraju /recesja, inflacja, deficyt budżetowy itp./.

Część zwolnionych mocy wytwórczych jest przystosowanych do produkcji wyrobów cywilnych. Około 20-25 procent tych mocy nie będzie mogło być jednak wykorzystanych do zwiększenia produkcji cywilnej ze względu na ich specyficzny charakter. W tej sytuacji ulegną one bądź likwidacji, bądź będą utrzymywane jako zdolność mobilizacyjna. Drugie rozwiązanie rodzi pytanie o źródła finansowania dyspozycyjności środków

trwałych przeznaczonych do uruchomienia na wypadek zagrożenia. W warunkach konkurencji i występowania bariery popytu przedsiębiorstwa nie są zainteresowane w ich samofinansowaniu przez doliczanie kosztów utrzymania tych zdolności do cen wyrobów cywilnych. Stosowanie wobec tych przedsiębiorstw zasad ogólnych nie stwarza zachęty do utrzymywania zdolności produkcyjnych o profilu specjalnym. Stawiają więc problem następująco: albo organy nadzorujące dotychczasowi odbiorcy /Ministerstwo Obrony Narodowej, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Ministerstwo Sprawiedliwości/ bądź "centrum" - będą finansować utrzymywanie tych zdolności, albo przedsiębiorstwa pozbędą się ich. Nie na wiele - jak wskazuje praktyka - zda się przekonywanie przedsiębiorstw o ich zadaniach obronnych wynikających z Konstytucji, ustawy o powszechnym obowiązku obrony, doktryny obronnej itp. Rachunek i przymus ekonomiczny są dla nich w tym przypadku ważniejsze od obowiązku utrzymywania potencjału obronnego.

Inną konsekwencją konwersji jest rozpad powiązań międzynarodowych w zakresie kooperacji oraz wymiany handlowej. Mechanizm tego zjawiska jest następujący: przedsiębiorstwa biorące udział w kooperacji podejmując decyzje o zaniechaniu produkcji specjalnej pozbawiają jednocześnie swoich odbiorców części kooperacyjnych. Ponieważ procesy konwersji mają miejsce we wszystkich krajach, z którymi dotychczas współpracowaliśmy w tej dziedzinie, następuje zanikanie powiązań kooperacyjnych. Doprowadzić to może nawet do wstrzymywania produkcji wyrobów finalnych. Przysłowiowa uszczelka może zadecydować o tym, że nie wyprodukuje się urządzenia wojskowego bądź broni. Skala tego zjawiska jest dość znaczna. Udział elementów kooperacyjnych w wartości produkcyjnej specjalnej kształtował się na poziomie 20-30 procent. W zaistniałej sytuacji powstaje konieczność nawiązania w najbliższych latach kooperacji z nowymi krajami /np. neutralnymi/ oraz uzgodnienia dalszej współpracy z tymi państwami, które są nam bliskie politycznie /Węgry, Czechosłowacja/. Odzyskana suwerenność nie powinna przerodzić się w osamotnienie.

Zmniejszenie produkcji specjalnej powoduje obniżenie się wielkości eksportu wyrobów wojskowych i uzbrojenia. Dotychczas przeznaczaliśmy na eksport około 48 procent produkcji specjalnej na sumę 1,9 bln złotych. Konsekwencją tego będzie znaczny spadek dochodów z eksportu, a tym samym ograniczenie możliwości importu sprzętu dla sił zbrojnych obrony cywilnej itp.

Dotychczas około 25 procent zaopatrzenia w sprzęt wojskowy i uzbrojenie naszych sił zrbojnych pochodziło z importu. Współczynnik samowystarczalności w tym przypadku był zbliżony do poziomu tego wskaźnika

w innych krajach /np. we Francji w połowie lat 80-tych wynosił on 80-85 procent, w RFN 75-80, w krajach mniejszych był nieco niższy/. Konwersja nie musi prowadzić do obniżenia współczynnika samowystarczalności. Będzie to miało miejsce wówczas, gdy zmniejszy się zapotrzebowanie sił zbrojnych. Zjawisko takie występuje obecnie w naszym kraju. Powstaje jednak pytanie, jak wyglądać będzie zaspokojenie potrzeb armii w sytuacji wzrostu zagrożenia państwa i konieczności szybkiej jej rozbudowy? Czy może być ono dokonywane jedynie w oparciu o nagromadzone rezerwy i przewidywany import?

Z problemami powyższymi wiąże się kolejna konsekwencja procesu konwersji. Jest nią wzrost rozbieżności między potrzebami bieżącymi a potrzebami na wypadek zagrożenia bezpieczeństwa państwa i wojny.

Spadek bieżącego poptyu /zarówno krajowego, jak i zagranicznego/ prowadzi do zmniejszenia się potencjału przemysłu obronnego, w tym w pierwszej kolejności potencjału o charakterze mobilizacyjnym. Konsekwencją tego może być ograniczenie możliwości zwiększenia produkcji i podaży wyrobów o przeznaczeniu militarnym w okresach zagrożenia.

Można mieć również uzasadnione wątpliwości co do tego, czy w sytuacjach zagrożenia uda się zwiększyć import uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Stąd też konieczność szybkiego nawiązania współpracy w dziedzinie obronności z krajami zachodnimi i utrzymanie jej z Czechosłowacją i Węgrami.

Osłabienie potencjału przemysłu zbrojeniowego i obniżenie się rentowności produkcji specjalnej ogranicza także wielkość środków przeznaczonych na prace naukowo-badawcze i wdrożeniowe. Jakość naszych wyrobów specjalnych, a tym samym ich skuteczność budzi obecnie wiele zastrzeżeń. Spadek tendencji do ich unowocześnienia powodować może dalsze zwiększenie się dysproporcji między tym, co wytwarzamy, a tym, co uważa się na świecie za nowoczesne. Informacje o tym, w jaki sposób Stany Zjednoczone i ich sojusznicy prowadzą wojnę z Irakiem dowodzą, że we współczesnych działaniach wojennych ogromną rolę odgrywają osiągnięcia nauki i techniki. Chociaż nie widzimy zagrożenia ze strony wojujących z Irakiem państw oraz ich nowoczesnych armii, to wnioski wynikające z przekształceń jakościowych współczesnych armii i ich wyposażenia należy niewątpliwie uwzględniać.

Istotnym, podlegającym przekształceniom, elementem systemu obronnego w gospodarce, są rezerwy państwowe gospodarcze i specjalistyczne. Znaczenie ich wzrasta wraz z przyjęciem doktryny jednoznacznie obronnej.

Część rezerw specjalistycznych podlega w procesie konwersji zagospodarowaniu na cele bieżące, inne, ze względu na moralne starzenie się, ulegają niszczeniu /np. złomowaniu/.

Z kolei rezerwy ogólnogospodarcze /surowce, środki żywnościowe/, podlegające stałej rotacji, oprócz zadań obronnych pełnią głównie rolę czynników zabezpieczenia bieżącej równowagi gospodarczej, stabilizacji cen, utrzymania ciągłości sprzedaży, itp. O ich potencjał martwić się raczej nie należy. Mechanizm gospodarki rynkowej, przy pewnym zakresie interwencjonizmu państwowego, pozwoli utrzymać nadwyżkę podaży nad bieżącym popytem i tworzyć, niejako w sposób automatyczny, rezerwy o charakterze strategicznym.

W sytuacji ograniczonego popytu na wyroby wojskowe znacznie zmniejszony będzie poziom inwestowania w przemyśle zbrojeniowym i w działach gospodarki związanych z przygotowaniami mobilizacyjnymi. W 1991 r. nie planuje się rozpoczęcie nowych inwestycji. W ramach inwestycji centralnych zamierza się kontynuować siedem zadań inwestycyjnych. W kategorii inwestycji przedsiębiorstw przewiduje się dalszą realizację sześciu inwestycji. W kategorii inwestycji przedsiębiorstw przewiduje się dalszą realizację sześciu inwestycji. W przyszłości środki inwestycyjne powinny być wydatkowane głównie na modernizację istniejącego potencjału, zaś inwestycje nowe powinny być ściśle związane z długofalowym programem produkcji broni najnowocześniejszej.

Ograniczone zostają również nakłady na mobilizacyjne przygotowania w gospodarce. Należy podkreślić, że mają one także znaczenie dla obrony ludności w warunkach klęsk żywiołowych, katastrof ekologicznych itp. Udział tych nakładów nie przekraczał dotychczas 0,1 procenta dochodu narodowego. Przeznacza się je na:

- rozbudowę i modernizację infrastruktury transportowej, zapewnienie sprawnego oraz bezkolizyjnego ruchu kolejowego i drogowego;
- modernizację nabrzeży portowych;
- przystosowanie systemu łączności do potrzeb sił zbrojnych i kierowania państwem.

Analizując zarówno charakter konwersji, jak i jej skutki dla potencjału gospodarczo-obronnego, akcentowaliśmy przede wszystkim występujące oraz potencjalne zagrożenia dla bezpieczeństwa narodowego. Nie oznacza to braku pozytywnych związków między konwersją a potencjałem obronnym i gospodarczo-obronnym. Przy czym posiadają one raczej charakter pośredni. Za takie należy uznać "uwalnianie" zasobów i czynników wytwórczych z "obowiązków obronnych" i wspomaganie nimi rozwoju gospodarczo-społecznego.

Udowodniona jest teza, że obciążenie gospodarki i społeczeństwa wydatkami obronnymi i zbrojeniowymi powoduje osłabienie rozwoju gospodarczego i dobrobytu ludności. Wartości użytkowe broni i sprzętu wojskowego nie służą w sposób bezpośredni zaspokajaniu potrzeb człowieka, a ich wytwarzanie powoduje angażowanie znacznych zasobów surowcowych, kapitałowych i ludzkich, uniemożliwiając tym samym wykorzystanie tychże zasobów w produkcji cywilnej. Powstają w ten sposób tzw. pośrednie koszty alternatywne, którymi wyrażone są straty wynikające z mniejszej efektywności czynników wytwórczych /produkcji/ w sferze działalności zbrojeniowej niż w sferze gospodarki cywilnej. Można je odnieść zarówno do środków inwestycyjnych, surowców, środków trwałych, jak i do siły roboczej.

Badania empiryczne dowiodły, że efekt mnożnikowy wydatków wojskowych jest nieco mniejszy niż w przypadku wydatków cywilnych. Wzrost wydatków wojskowych wpływa również niekorzystnie na zatrudnienie z analizy prowadzonych w latach siedemdziesiątych w Republice Federalnej Niemiec wynika, że każdy miliard marek zachodnio-niemieckich przeznaczony na zakupy rzeczowe finansowane przez budżet państwa stwarzał w sferze produkcji zbrojeniowej 18 tysięcy miejsc pracy, podczas gdy w komunikacji i budownictwie 20.200, a w sferze socjalnej 23.300 stanowisk pracy. Utrzymywanie wysokiego poziomu wydatków wojskowych i produkcji zbrojeniowej nie może być więc uznawane za antidotum na problemy bezrobocia. Istnieją zatem dowody na to, że ograniczenie wydatków wojskowych i działalności zbrojeniowej prowadzi do zdynamizowania rozwoju ekonomicznego. Rozwój gospodarczy prowadzi z kolei do wzrostu potencjału ekonomicznego państwa i jego roli w stosunkach międzynarodowych. Innym następstwem konwersji, o ile ma ona charakter międzynarodowy, jest obniżenie się poziomu konfrontacji i wzrostu zaufania międzynarodowego.

Dokonując konwersji i rozbrojenia należy jednak stale mieć na uwadze konieczność zapewnienia krajowi bezpieczeństwa i zdolności do obrony. W sferze gospodarczej oznacza to przede wszystkim:

- tworzenie i ochronę efektywnych struktur zarządzenia i kierowania gospodarką;
- zabezpieczenie armii w środki konieczne do jej funkcjonowania w okresie pokoju oraz prowadzenia skutecznych działań obronnych;
- zapewnienie ludności cywilnej materualnych możliwości przetrwania w warunkach szczególnych.

x

x x

Kraj nasz posiada wciąż znaczny potencjał obronny i obronno-ekonomiczny. Jego utrzymanie i optymalne przystosowanie do zmieniających się warunków oraz potrzeb jak zadaniem wielu podmiotów życia politycznego, gospodarczego i społecznego. Obronne aspekty funkcjonowania gospodarki stanowią przedmiot działalności Centralnego Urzędu Planowania. Do ustawowego zakresu działań urzędu należy m.in. "inicjowanie i organizowanie prac związanych z projektowaniem założeń polityki gospodarczo-obronnej oraz wykonywanie innych zadań o charakterze obronnym ...". Wśród "innych zadań" wymienić można zajmowanie się przez CUP problemami mobilizacyjnymi gospodarki oraz jej funkcjonowanie w okresie stanu wyjątkowego, zagrożenia wojennego i wojny. Warto zauważyć, że problemy te mają w momencie ich rozważań charakter prognostyczny, planistyczny. Kształtowanie polityki gospodarczo-obronnej oraz dokonywanie przygotowań mobilizacyjnych wymagają dobrej znajomości bieżącej sytuacji oraz trendów jej rozwoju. Służą temu opracowywane analizy potencjału obronno-gospodarczego, bezpieczeństwa ekonomicznego kraju, sytuacji na światowym rynku uzbrojenia, oceny funkcjonowania systemu gospodarczo-obronnego itp. Wiele z tych zagadnień ma charakter interdyscyplinarny, co stwarza konieczność ścisłej współpracy wszystkich instytucji zajmujących się politykę obronną i gospodarczo-obronną państwa.

Płk mgr inż. Zbigniew DOMAŃSKI

NOWE UWARUNKOWANIA KONWERSJI W PRZEMYŚLE OBRONNYM

Zainspirowana przez AON dyskusja nad problemem konwersji przemysłu zbrojeniowego jest bardzo istotna i na czasie z punktu widzenia konieczności zapewnienia wystarczającej gotowości mobilizacyjnej gospodarki narodowej w nowych uwarunkowaniach ekonomicznych i politycznych. Problematyka ta znajduje się w centrum zainteresowania Sztabu Generalnego WP, bowiem od właściwego jej rozwiązania, zależy w znacznej mierze stopień zaspokojenia potrzeb materiałowych wojska czasu "W".

Traktując swoje wystąpienie jako głos w dyskusji, pragnę podzielić się z Państwem pewnymi spostrzeżeniami i doświadczeniami z zakresu funkcjonowania obecnego planu konwersji w przemyśle oraz wskazać na nowe uwarunkowania, które pojawiają się w sposób wyrazisty i wymagają pilnego rozpatrzenia.

Z punktu widzenia obronności państwa podstawowym zadaniem procesu konwersji powinno być pełne zabezpieczenie sprzętowo-materiałowe wojsk czasu "W".

Potrzeby w tym zakresie zaspokajane są obecnie z następujących źródeł:

- zapasów utrzymywanych w siłach zbrojnych zgodnie z przyjętymi normatywami;
- dostaw krajowych;
- dostaw z importu.

Współczesne pole walki, którego przykładu może stanowić Zatoka Perska, jest nasycone nowoczesną techniką. Dlatego też podczas walki w wyniku oddziaływania przeciwnika, szczególnie na zakłady produkcyjne, duże magazyny i składy - należy liczyć się ze znacznymi stratami w sprzęcie. Zaistnieje więc potrzeba uzupełniania sprzętu i środków

bojowych. Planuje się zatem realizowanie tego zadania zgodnie z obowiązującymi ustaleniami - drogą dostaw z przemysłu krajowego i importu - w ramach opracowanego planu na Rok Obliczeniowy, /RO/ określanego aktualnie jako "Plan materiałowo-mobilizacyjny" /PMM/. Plan obejmuje zestawienie asortymentowo-ilościowe zadań dla poszczególnych podmiotów gospodarczych w zakresie dostaw wyrobów oraz świadczenia na okres zagrożenia i wojny. Zadania te wykonują jednostki organizacyjne gospodarki narodowej, które w bieżącej produkcji wytwarzają dane/lub bardzo podobne/ wyroby albo wytwarzały je w latach ubiegłych i zostały zobowiązane do utrzymywania zdolności technologicznych /np. park maszynowy, oprzyrządowanie, dokumentacja techniczna itp./. Umożliwia to w krótkim stosunkowo czasie wznowienie produkcji tych wyrobów.

Z analiz prowadzonych w Zarządzie Planowania Materiałowego SG WP wynika, że aktualne możliwości produkcyjne przemysłu krajowego pozwalają zaspokoić w ramach planu materiałowo-mobilizacyjnego wojenne potrzeby sił zbrojnych m.in. w:

- technice wojskowej 10-45% /w tym rakiet i amunicji zaledwie 4-10%/;
- sprzęcie czołgowo-samochodowym 27%;
- sprzęcie uzbrojenia 43%;
- remontach sprzętu 80-100%.

Jak wynika z przytoczonych danych, szczególnie niski poziom zaspokojenia wojennych potrzeb wojsk występuje w bojowych środkach pola walki, tj. w amunicji i rakietach. Jest to uwarunkowane głównie zdolnościami produkcyjnymi przedsiębiorstw wytwarzających te wyroby na bieżące potrzeby wojsk, które w ostatnim okresie - jak wszystkim wiadomo- określane są na coraz niższym poziomie. Należy przypomnieć, że przedstawione wielkości zaczerpnięte są z dotychczas obowiązującego planu na - Rok Obliczeniowy, przy którego ustaleniu nie uwzględniano w zasadzie zniszczeń oraz zakłóceń powstałych w gospodarce narodowej w czasie działań wojennych. Uwzględniając złożoną sytuację gospodarczą kraju, Sztab Gen.WP dokonał w 1989 r. poważnej korekty dostaw w planie RO. Obecnie przygotowana jest kolejna korekta jeszcze bardziej zmniejszająca te dostawy.

Biorąc pod uwagę ustalenia doktryny obronnej oraz uwzględniając obecne i przewidywane realia gospodarcze w naszym kraju - a w szczególności przeobrażenia dokonujące się w sferze przekształceń własnościowych i systemie finansowym państwa - należy postawić pytanie: czy zaistnieją przesłanki do polepszenia dotychczasowych wskaźników dostaw dla sił zbrojnych, a może tylko utrzymania ich na obecnym poziomie.

Dotychczas jednym ze sposobów przynajmniej częściowego rozwiązania tego problemu było przygotowywanie wytypowanych przedsiębiorstw do realizacji określonych zadań produkcyjnych w ramach konwersji. Próby podejmowane w tym zakresie w latach ubiegłych nie przyniosły jak się wydaje, oczekiwanych wyników. W latach 70-tych, mimo wydatkowania na ten cel znacznych sum, instytucja realizująca to zadanie /BIPROMASZ/ zdołała opracować tzw. bank informacji o cenach technologicznych wyrobów specjalnych i ewentualnych możliwościach podjęcia ich produkcji w innych zakładach. W praktyce okazało się, że prace te miały ograniczoną przydatność, gdyż przygotowanie i utrzymanie zdolności produkcyjnych w przedsiębiorstwach-dublerach, mających wytwarzać wyroby specjalne, przekraczały możliwości finansowania ich przez budżet państwa. W tej sytuacji zaniechano prowadzenia dalszych prac na tak dużą skalę.

Aktualnie pewna liczba przedsiębiorstw jest przygotowanych do podjęcia produkcji i świadczenia usług remontowych w ramach konwersji. Są to głównie zakłady, które w przeszłości zajmowały się produkcją bieżącą dla wojska, np. Fabryka Łożysk Tocznych w SOSNOWCU, Zakład Nr 14 FSM BIELSKO-BIAŁA, a także niektóre przedsiębiorstwa przystosowane do remontu techniki wojskowej, np. Zakłady BUMAR w GŁOGOWIE, Zakłady ZREMB w RADOMIU.

Zachodzące w naszym kraju przemiany gospodarcze, zmiana strategii działania wojsk wynikająca z doktryny obronnej, a także rozpad struktur polityczno-militarnych Układu Warszawskiego nakazują w sposób jednoznaczny określić możliwości podjęcia produkcji uzbrojenia i sprzętu wojskowego na potrzeby sił zbrojnych czasu "W".

Wydaje się, że zagadnienie to należałoby rozpatrywać w wielu aspektach, uwzględniając możliwości: surowcowe, technologiczno-organizacyjne, kooperacyjne /w układzie wewnętrznym i zewnętrznym/ oraz finansowe.

Prace w tym obszarze powinny zostać poprzedzone udzieleniem jednoznacznych odpowiedzi na kilka podstawowych pytań:

1. Czy wobec wprowadzania do wyposażenia wojsk nowych, bardziej skomplikowanych i nasyconych elektroniką wzorów uzbrojenia i sprzętu wojskowego, wytwarzanego przy użyciu wysoko specjalizowanych maszyn i urządzeń, istnieją w innych przedsiębiorstwach realne możliwości podjęcia produkcji tych wyrobów?

2. Jaki realny przedział czasowy jest niezbędny zakładom pracy do przeprofilowania produkcji na potrzeby wojsk czasu "W"?

3. Jakie będą możliwości zaopatrzenia zakładów produkujących wyroby

finalne w elementy podchodzące z kooperacji /w ramach importu z państw UW/, zwłaszcza wobec informacji o wycofywaniu się z umów i zobowiązań zabezpieczenia kooperacyjnego w RO /np. dawne NRD/?

4. W jaki sposób zapewni się realizację zadań mobilizacyjnych /w tym konwersji/ przez przedsiębiorstwa przeznaczone do prywatyzacji oraz udostępnienie kapitałowi zagranicznemu?

5. Z jakich źródeł i w jakiej formie będzie można finansować mobilizacyjne przygotowania przedsiębiorstw do realizacji zadań czasu "W"?

6. Czy wobec planowania konwersji szeregu przedsiębiorstw produkcyjnych nie byłoby celowe ograniczenie produkcji wyrobów wojskowych np. do amunicji strzeleckiej, artyleryjskiej i czołgowej, z ewentualnym rozszerzeniem o wzory dotychczas importowane /125 mm naboi ppanc do czołgu T-72/?

7. Czy w odniesieniu do sprzętu wojskowego i uzbrojenia, takiego jak np. czołgi, armaty, środki transportowe, którego produkcja w czasie wojny może zostać zakłócona, albo stać się wręcz niemożliwe / z uwagi na zniszczenia, zerwanie więzi kooperacyjnych itd./ nie byłoby celowym zorganizowanie remontów w zakładach cywilnych dublujących przedsiębiorstwa wojskowe?

8. Czy w obecnych i przewidywanych warunkach ekonomiczno-finansowych stać będzie naszą gospodarkę na przygotowanie się do realizacji zadań konwersyjnych w pełnym zakresie, czy też należałoby się skupić wyłącznie na utrzymaniu osiągniętego poziomu zdolności produkcyjnych, ewentualnie na ich powiększaniu o te asortymenty, które znajdują się w bieżącej produkcji dla wojska lub o wyroby może dla których obecnie zachowane są tzw. nieczynne zdolności produkcyjne?

Wymienione problemy należą - naszym zdaniem - do grupy podstawowych, bez których rozwiązania nie można zakładać prawidłowego funkcjonowania systemu zabezpieczającego dostawy materiałowe i usługi remontowe dla wojsk w okresie zagrożenia i wojny.

Punktem wyjścia przy rozpatrywaniu omawianej problematyki powinno być zbilansowanie wojennych potrzeb sił zbrojnych z rzeczywistymi możliwościami produkcyjnymi przemysłu, przy uwzględnianiu w miarę realnych warunków, jakie mogą zaistnieć w czasie wojny, a w szczególności:

- zmniejszania potencjału produkcyjnego przemysłu na skutek bojowego oddziaływania przeciwnika /zniszczenia/;
- zrywanie więzi kooperacyjnych;

- zakłócenia w funkcjonowaniu zakładów na skutek działań bojowych /np. przerwy w dostawach energii/ oraz nie kontrolowanego ruchu ludności /w tym samowolnego opuszczania miejsc pracy i zamieszkania przez wysoko kwalifikowanych fachowców niezbędnych w procesie produkcyjnym/.

Mam nadzieję, że w dyskusji szanowne gremium ustosunkowuje się do przedstawionych problemów.

Gen.dyw.prof.dr hab.inż. Jerzy MODRZEWSKI

PROGRAM PRYWATYZACJI PRZEMYSŁU I JEGO IMPLIKACJE OBRONNO-EKONOMICZNE. OCENA RÒŻNYCH MOŻLIWYCH SCENARIUSZY

Obecne sympozjum odbywa się w okresie poprzedzającym podjęcie przez nowy rząd Rzeczypospolitej Polskiej zasadniczych decyzji dotyczących zakresu, metod i trybu prywatyzacji przemysłu. Gwałtowne zmiany, jakie nastąpiły w ubiegłym roku w Europie /szczególnie załamanie się ustroju realnego socjalizmu w państwach Europy Środkowej i Wschodniej oraz zjednoczenie Niemiec /wraz ze zmianą ustroju w Polsce powodują konieczność dostosowania polityki zagranicznej naszego kraju do nowej sytuacji. Być może wymagać to będzie również wprowadzenia zmian do obowiązującej doktryny obronnej.

Jednym z głównych kierunków działania najwyższych władz III Rzeczypospolitej w najbliższych miesiącach będzie prawdopodobnie - obok rozwiązywania pilnych problemów gospodarczych - utworzenie nowych struktur kompletnych do podejmowania zasadniczych decyzji dotyczących obrony i bezpieczeństwa Państwa, a w tym i związanych z tworzeniem warunków do realizacji przez siły zbrojne i gospodarkę narodową zadań wynikających z ustaleń zweryfikowanej doktryny obronnej. Należy przypuszczać, że w nowych strukturach systemu obrony szczególną rolę będzie odgrywał organ decyzyjno-doradczy przy prezydencie RP, odpowiadający pod względem zakresu działania dotychczasowemu Komitetowi Obrony Kraju.

Materiały z obecnego sympozjum mogą stać się wkładem środowisk wojskowych w przygotowanie przyszłych decyzji, kończących okres "stanów nieustalonych" w systemie obrony kraju i restrukturyzacji przemysłu.

Prywatyzacja przedsiębiorstw przemysłowych znajduje się jeszcze w fazie prób poprzedzających rozwiązania systemowe. W związku z tym

autorzy niniejszego referatu przedstawiają w nim głównie własne poglądy, oparte na znajomości realiów obecnego stanu przemysłu oraz wynikach przemyśleń i dyskusji prowadzonych w gronie specjalistów, zajmujących się od wielu lat realizacją zadań na rzecz obronności kraju. W celu skonkretyzowania wniosków i propozycji, w dalszej części referatu problematyka przekształceń własnościowych i ich skutków zostanie zawężona tylko do przemysłu obronnego. Jest to zasadne ze względu na szczególną rolę tego przemysłu w systemie obrony kraju oraz duże podobieństwo występujących w nim problemów decyzyjnych i skutków wprowadzanych zmian.

W resorcie przemysłu pracują 82 przedsiębiorstwa produkcyjne posiadające tak zwany status przedsiębiorstwa przemysłu obronnego. Przedsiębiorstwa te wraz z ponad 250 zakładami kooperującymi, należącymi do różnych branż, dawały w latach 80-tych ponad 90% produkcji obronnej kraju /uzbrojenie, wojskowy sprzęt techniczny, wyroby kwatermistrzowskie/. W poszczególnych przedsiębiorstwach udział produkcji wojskowej w ogólnej wartości produkcji wahał się od 1% do 86% i wynosił średnio około 40%. Resztę stanowiły wyroby cywilne, charakteryzujące się pewnym podobieństwem technologicznym do produkowanych w danym zakładzie wyrobów specjalnych. Przemysł obronny był i jest znaczącym dostawcą na rynek i dla gospodarki narodowej: maszyn budowlnanych i roboczych, samochodów ciężarowych i wyspecjalizowanych. Odbiorników radiowych i telewizyjnych, magnetofonów i magnetowidów, sprzętu zmechanizowanego i urządzeń dla rolnictwa oraz sprzętu gospodarstwa domowego, radarów, sprzętu precyzyjnego i optycznego, lokomotyw, lekkich samolotów, śmigłowców, silników wysokoprężnych i lotniczych itp.

Ze względu na znaczne wahania poziomu potrzeb w poszczególnych latach w zakresie uzbrojenia i wojskowego sprzętu technicznego, rolę produkcji buforowej obok produkcji cywilnej odgrywa produkcja wyrobów specjalnych na eksport. Była ona intensywnie wspierana przez państwo.

Eksport specjalny posiada i będzie posiadać ogromne znaczenie dla rozwoju przemysłów zbrojeniowych innych krajów jako czynnik racjonalizujący struktury produkcyjne i podwyższający efektywność wykorzystania istniejących zdolności wytwórczych.

Zdolności produkcyjne przemysłu obronnego były stosunkowo ograniczone. Łączna wartość produkcji specjalnej, nawet w najlepszych dla niej okresach, nie przewyższała 3% wartości produkcji globalnej przedsiębiorstw skupionych w obecnym resorcie przemysłu. Około połowy wyprodukowanych wyrobów specjalnych kierowano na eksport.

Polski przemysł obronny nigdy nie był nastawiany na zaspokajanie potrzeb sił zbrojnych w zakresie wszystkich asortymentów uzbrojenia i sprzętu znajdującego się w wyposażeniu nowoczesnych armii. Stanowił on, zgodnie z założeniami obowiązującej w minionych latach doktryny wojennej państw Układu Warszawskiego, część ogólnego potencjału produkcyjnego koalicji, przy czym Związek Radziecki opracowywał i produkował praktycznie cały asortyment uzbrojenia i wojskowego sprzętu technicznego zaś przemysły pozostałych państw - sygnatariuszy tego układu stanowiły uzupełnienie jego potencjału, głównie na wypadek wojny. W okresie pokoju przemysły sojuszników ZSRR miały za zadanie zaspokoić potrzeby armii Układu Warszawskiego /poza radziecką/ w masowo występujące w systemach ich uzbrojenia wzory wyrobów techniki wojskowej. Przy tym /w celu zapewnienia unifikacji w układzie sojuszniczym/ podstawowe uzbrojenie i sprzęt wojskowy były produkowane na podstawie radzieckiej licencyjnej dokumentacji technicznej. Z reguły współpraca naukowo-techniczna ze Związkiem Radzieckim miała charakter jednostronny. Przemysły państw sojuszniczych nie uczestniczyły w prowadzonych w ZSRR pracach badawczo-rozwojowych nad nowymi wzorami sprzętu i nie otrzymywały obliczeń ani wyników badań prowadzonych przed wdrożeniem tych wzorów do produkcji. Szczególnie hermetycznie byliśmy odcięci od prowadzonych w ZSRR badań podstawowych nad nowymi systemami uzbrojenia. Strona radziecka udzielała jedynie skutecznej pomocy i konsultacji w okresie przygotowywania porozumień o sprzedaży licencji oraz wdrażania licencyjnych wyrobów do produkcji. Równocześnie Związek Radziecki koordynował w ramach RWPG współpracę naukowo-techniczną i produkcyjną pomiędzy pozostałymi państwami-stronami Układu Warszawskiego.

W zasadzie produkowaliśmy licencyjne uzbrojenie i sprzęt w pełni odpowiadające potrzebom współczesnego pola walki, jednak z opóźnieniem o 1 - $1^{1}/_{2}$ generacji w stosunku do Związku Radzieckiego. Wynikało to z faktu, że strona radziecka występowała z propozycją sprzedania licencji na określony wzór w okresie, gdy jego produkcja w ZSRR już dobiegała końca, zaś odpowiedni wyrób kolejnej generacji znajdował się w fazie zaawansowanego technicznego przygotowania produkcji, a wzór trzeciej generacji był już rozpracowywany na deskach konstruktorów.

Układ powyższy wynikał z ogólnej radzieckiej polityki zbrojeniowej, zmierzającej do wyposażania armii sojuszniczych we względzie nowoczesny sprzęt wojskowy siłami własnych przemysłów. Jednocześnie istniało zaplecze produkcyjne dla eksploatacji w siłach zbrojnych ZSRR aktualnie nie produkowanych w Związku Radzieckim wzorów uzbrojenia i sprzętu, jeszcze przez kilka lat spełniających wymagania współczesnego pola

walki. Różnice w fazach rozwojowych umożliwiały ciągłą modernizację wzorów sprzętu wytwarzanego przez sojuszników w trakcie jego produkcji. Bowiem w znacznej części wyrobów następna generacja była rozwijana przez doskonalenie rozwiązań konstrukcyjnych stosowanych w poprzedniej, z wykorzystaniem, w miarę możliwości, zasady wymiany zespołów. Dawało to możliwość modernizowania, na zasadzie sprzężania zwrotnego sprzętu produkowanego jeszcze w krajach sojuszniczych i znajdującego się w eksploatacji w wojskach.

Nasz natomiast wysiłek intelektualny koncentrował się wokół rozwoju technologii produkcji. Stosowane w Polsce rozwiązania technologiczne były na ogół nowocześniejsze i lepsze od radzieckich /np. odlewy wież czołgowych, obróbka wież i korpusów czołgów itp./. Produkcja tak skomplikowanych wzorów sprzętu jak czołg T-72 była realizowana w rozbudowanych międzynarodowych układach kooperacyjnych /finalistkami były Polska i Czechosłowacja, pozostałe zaś państwa Układu Warszawskiego dostarczyły, w myśl uzgodnień w ramach RWPG, określone zespoły i urządzenia kompletujące, kupując w zamian gotowe czołgi/. Podyktowane to było dążeniem do rozłożenia nakładów na uruchomienie produkcji pomiędzy większą liczbę zainteresowanych państw i skrócenia cykli wdrożeniowych.

Przy produkcji większości wyrobów produkowanych na licencji Związek Radziecki był dostawcą materiałów,wyrobów znormalizowanych /odmiennych zresztą od przewidzianych w normach licenjobiorcy/ i złożonych urządzeń, których wyprodukowanie przez licenjobiorcę było niemożliwe lub niecelowe /np. z powodu zbyt małych potrzeb/. Sami opracowywaliśmy i produkowaliśmy pomocniczy sprzęt wojskowy, jak: wozy zabezpieczenia technicznego na bazie czołgów, różne warsztaty itp. Nasze rozwiązania należały do najlepszych w Układzie Warszawskim.

Z powyższego wynikają następujące wnioski co do możliwości techniczno-organizacyjnych:

Ponieważ nasz przemysł zbrojeniowy tworzony był zgodnie z założeniami doktryny wojennej Układu Warszawskiego, zakładającej daleko idącą kooperację produkcji w ramach RWPG, charakteryzuje się on ograniczonymi możliwościami samodzielnego wytwarzania wielu aktualnie niezbędnych wyrobów.

Restrukturyzacja przemysłu będzie wymagała więc zastąpienia części dotychczasowych powiązań kooperacyjnych - nowymi, odpowiadającymi zmienionej sytuacji.

Większość przedsiębiorstw /poza przedsiębiorstwami umundurowania/ zostało przygotowanych do produkcji uzbrojenia i sprzętu na podstawie licencyjnej dokumentacji technicznej. Reprezentują one niezły, jak na

warunki krajowe, poziom technologiczny i organizacyjny. Mają jednak za słabe zaplecze naukowo-techniczne do ewentualnego podjęcia i zrealizowania w możliwym do przyjęcia czasie własnych opracowań systemów uzbrojenia i złożonego sprzętu bojowego /samoloty, czołgi, zestawy rakietowe itp./. Wyjątek stanowią przemysły radiolokacyjny, samochodowy i okrętowy. Przedsiębiorstwa tych przemysłów z różnym skutkiem od lat opracowują sprzęt na potrzeby sił zbrojnych. W warunkach dostępu do współczesnej bazy materiałów, podzespołów i wyrobów kompletujących, wymienione przedsiębiorstwa mogą przystąpić "z marszu" do opracowania wzorów sprzętu odpowiadającego współczesnym wymaganiom, Przemysł lotniczy praktycznie przestaje być gałęzią przemysłu obronnego, produkuje tylko samoloty szkolno-treningowe i śmigłowce /do których nie mamy zresztą uzbrojenia i wyposażenia pokładowego/ nadające się do adaptacji na potrzeby obronne. Wprowadzenie do produkcji opracowanego w kraju samolotu szkolno-bojowego IRYDA wciąż znajduje się pod znakiem zapytania.

Zdolności produkcyjne przemysłu obronnego mogą charakteryzować następujące liczby wyprodukowanego w latach 1955-1989 sprzętu:

- około 10.000 sztuk czołgów;
- 582 sztuk samobieżnych haubic GOŻDZIK;
- 8600 sztuk transporterów opancerzonych SKOT;
- 1600 sztuk średnich gąsienicowych ciągników artyleryjskich;
- 8500 sztuk ciągników transporterów opancerzonych MT-LB;
- 880 sztuk stacji radiolokacyjnych;
- 1184 sztuk radarów nawigacyjnych i obserwacyjnych;
- około 1800 sztuk samolotów /w tym 1502 sztuk myśliwców rodziny MIG i 412 sztuk odrzutowych samolotów szkolno-treningowych/;
- 1600.000 sztuk karabinków i pistoletów maszynowych;
- 220.000 sztuk karabinów maszynowych;
- wiele innego sprzętu /w tym przeciwlotniczych i przeciwpancernych kierowanych pocisków rakietowych, rakiet klasy; "powietrze-ziemia", samobieżnych i przewoźnych środków dowodzenia, samochodów i pojazdów specjalnych, amunicji artyleryjskiej i strzeleckiej, min, bomb lotniczych, okrętów, radiostacji szczebla operacyjnego i taktycznego itp./.

Struktury organizacyjne przemysłu obronnego zostały dostosowane do nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzenia. Przy podejmowaniu szeregu decyzji dotyczących produkcji nowych wyrobów specjalnych i rozbudowy potencjału kierowano się względami pozaekonomicznymi. W ramach RWPG uzgadniano specjalizację w produkcji oraz powiązania kooperacyjne jak również bilansowano wzajemnie dostawy wyrobów finalnych, wyrobów

kooperacyjnych i ważniejszych materiałów. Z reguły uzgodnienia w ramach Stałej Komisji Przemysłu Obronnego RWPG były poprzedzane porozumieniami dwustronnymi zainteresowanych państw. W związku z tym przedsiębiorstwa mają słabo rozwinięte komórki badania rynków, analiz ekonomicznych, akwizycji itp.

Obecnie przedsiębiorstwa przemysłu obronnego znajduje się w stadium przejściowym. Postępujący od 1988r. spadek zapotrzebowania na wyroby specjalne dla naszych sił zbrojnych oraz ograniczenie /częściowo z powodów politycznych/ eksportu zmusiło do podjęcia intensywnych działań w kierunku konwersji ich potencjału na rzecz produkcji rynkowej.W związku z tym przekształcenia własnościowe w przemyśle zbrojeniowym staną się swego rodzaju kontynuacją już prowadzonej restrukturyzacji.W trudnej sytuacji finansowej znalazły się te przedsiębiorstwa, które mają zainstalowane kosztowne urządzenia, wyspecjalizowane na potrzeby produkcji specjalnej /np. automatyczne linie do produkcji amunicji strzeleckiej, centra obróbkowe do produkcji korpusów i wież czołgów/, nie nadające się do efektywnego wykorzystania w produkcji cywilnej. Konieczne jest również rozwiązanie takich problemów, jak: finansowanie zadań na okres zagrożenia i wojny /plany RO/, których realizacja wymaga utrzymania i konserwacji urządzeń produkcyjnych, oprzyrządowania technologicznego i zapasów materiałów często nie wykorzystywanych w produkcji bieżącej; spłacanie rat i oprocentowania z tytułu zaciągniętych kredytów na realizację obligatoryjnych zadań inwestycyjnych w latach osiemdziesiątych, nie przynoszących/nie z winy przedsiębiorstw/ zakładanych zysków; zgromadzenie nadmiernych zapasów wyprodukowanego uzbrojenia i sprzętu wojskowego /zgodnie z zawartymi kontraktami lub wcześniejszymi zamówieniami/, którego eksport lub zakup przez MON natrafiają na poważne trudności.

Np. z tytułu nadmiernych zapasów wyrobów gotowych finalny dostawca czołgów KUM BUMAR ŁABĘDY ma zamrożonych wiele miliardów złotych, co pozbawia przedsiębiorstwo możliwości dalszego działania.

W stosunku do innych przedsiębiorstw przemysłowych zakłady przemysłu obronnego, pozbawione wszelkich preferencji z tytułu realizacji zadań obronnych, mają mniejszą swobodę w prowadzeniu polityki gospodarczej ze względu na: szczególne cechy produkowanego towaru oraz konieczność podporządkowania gospodarki majątkiem trwałym potrzebom obronności kraju.

Wielu specjalistów z zakresu przemysłu obronnego zadaje sobie dziś pytanie: czy produkcja specjalna może w nowej sytuacji polityczno-społecznej i gospodarczej zapewnić im warunki zawodowego i odpowiednie

zarobki? Nie znajdując na nie zadowalającej odpowiedzi starają się zmienić pracę.

Przedstawione wyżej czynniki powodują stopniowy rozpad potencjału przemysłu obronnego. Sprawą pilną jest więc wytyczenie kierunków jego przekształceń w ścisłym powiązaniu ze zmianami polityki zagranicznej RP i systemu obrony kraju. Lepiej jest bowiem restrukturyzować i rozwijać istniejący przemysł obronny niż na jego gruzach tworzyć potencjał od nowa. Tezę tę potwierdza doświadczenie w wykorzystaniu po wojnie przedsiębiorstw tworzonych w ramach budowanego w latach 30-tych Centralnego Okręgu Przemysłowego.

Podobnie jak we wszystkich krajach posiadających siły zbrojne, przemysł zbrojeniowy jest i będzie integralną częścią systemu obrony państwa. Powinien on zatem należycie realizować zadania wynikające z doktryny obronnej państwa i przyczyniać się do zapewnienia siłom zbrojnym warunków materialnych dla obrony suwerenności i integralności terytorialnej. Toteż w najbliższym czasie muszą zostać sformułowane i uchwalone dokumenty normatywne zawierające odpowiedzi na pytania:

- czy RP ma mieć w przyszłości przemysł zbrojeniowy?
- czy i jakie ma on realizować zadania obligatoryjne?
- jaki będzie stosowany tryb i sposób określania zadań obronnych stawianych przemysłowoi oraz zakresy uprawnień i odpowiedzialności organów władzy i wykonawców w dziedzinie realizacji przez przemysł zadań obronnych itp.;
- z jakimi państwami i w jakiej formie będzie realizowana współpraca w zakresie rozwoju produkcji uzbrojenia i wojskowego sprzętu technicznego?

Ze względu na stosunkowo małe potrzeby naszych sił zbrojnych przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego muszą mieć zapewnione możliwości eksportu wyrobów specjalnych oraz współpracy z zagranicą w zakresie ich rozwoju i produkcji.

Nie podlega dyskusji, że nowa sytuacja postawi przed przemysłem zbrojeniowym jakościowo nowe zadania. Praktycznie ulega przerwaniu współpraca w ramach Układu Warszawskiego i RWPG. Zmienią się zadania realizowane przez nasze siły zbrojne.

Wojsko Polskie musi mieć uzbrojenie i sprzęt na miarę zadań współczesnego i perspektywicznego pola walki; zapewniające skuteczną obronę terytorium kraju. Abstrahując od przekształceń własnościowych /prywatyzacji/, przemysł zbrojeniowy Polski wymaga zasadniczych zmian - restrukturyzacji technologicznej i organizacyjnej / wynika to między innymi z dotychczasowych jego powiązań w ramach Układu Warszawskiego

i RWPG, które muszą być zastąpione nowymi - międzynarodowymi i wewnętrznymi/. Władze III Rzeczypospolitej prawdopodobnie nie zrezygnują z restrukturyzacji przemysłu obronnego i kontroli realizacji zadań na rzecz obronności kraju, niezależnie od statusu przedsiębiorstw. Musi być efektywnie zagospodarowany cały majątek trwały, potrzebny do realizacji przyszłościowych zadań obronnych, podobnie jak i doświadczenie oraz kwalifikacje kadr specjalistów. Dzisiaj można mieć pewność, że będziemy musieli zwiększyć samodzielność oraz efektywność prac badawczo-rozwojowych i wdrożeń. Trzeba pamiętać, że opracowanie nowego typu czołgu, samolotu czy systemu rakietowego oznacza kilka lat pracy całych zespołów specjalistów i ogromne nakłady finansowe. Rozbudowa potencjału produkcyjnego i opanowanie produkcji wymaga również czasu, nakładów, a często i długotrwałego przygotowywania specjalistów. Dzisiaj podjęte decyzje dadzą efekt obronny dopiero po latach. Nie mamy tu rezerwy czasu. Szybkiemu starzeniu ulegają aktualnie produkowane wyroby specjalne oraz technologie, maszyny i urządzenia produkcyjne.

Wiele pożytecznych wniosków nasuwa się z analizy doświadczeń w zakresie organizacji produkcji zbrojeniowej w Polsce międzywojennej. Szczególnie interesujące są powiązania pomiędzy wojskiem i przemysłem oraz wykorzystanie potencjału produkcyjnego objętego różnymi formami własności.

Jeśli chodzi o zagadnienie prywatyzacji, to stwierdzić należy, że przekształcenia własnościowe są sposobem na usprawnienie działalności gospodarczej, a w wypadku przemysłu obronnego przemysłowo-produkcyjnej. Droga do prywatyzacji większych przedsiębiorstw państwowych, według założeń przyjętych w RP prowadzi przez utworzenie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, a w kolejnych etapach - do spółek akcyjnych / z ewentualnym udziałem Skarbu Państwa, kapitału krajowego i ewentualnie kapitału zagranicznego/. Relacje pomiędzy udziałem Skarbu Państwa i kapitału prywatnego lub innych - spółek zależeć będą od decyzji rządu /lub jego organów/. Tą drogą muszą pójść również przekształcenia własnościowe i przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego w interesie nie tylko gospodarki narodowej, lecz i obronności kraju. Jest to jedyny sposób na uporządkowanie organizacji wewnętrznej przedsiębiorstwa i usprawnienie zarządzenia; umożliwiający wyzwolenie inicjatyw oraz ujawnienie rzeczywistych kosztów i ich struktury, a w rezultacie - świadome kształtowanie relacji ekonomicznych. Stosunki pomiędzy podmiotami /również w zakresie realizacji zadań obronnych/, będą regulowane zgodnie z przepisami prawa cywilnego i handlowego, dopuszczającymi wybór wariantu powiązań satysfakcjonujących zainteresowane strony

i optymalizujących procesy realizacyjne w układach: "czas - efekt - koszt". W ramach ograniczeń wynikających z obowiązującego prawa / w przypadku przemysłu zbrojeniowego: ewentualna obligatoryjność zadań, zakres kontroli i nadzoru organów państwowych nad realizacją zadań na rzecz obrony i bezpieczeństwa państwa itp. /sterowanie realizacją zadań produkcyjnych i badawczo-rozwojowych powinno odbywać się na podstawie umów określających środki finansowe przeznaczone na realizację zleconych prac.

Przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego mają prawo /bez względu na formę własności/ domagać się pokrycia pełnych kosztów realizacji zadań związanych z obronnością i bezpieczeństwem państwa /poza kosztami nieuzasadnionymi, wynikającymi z popełnienia przez wykonawcę błędów lub z wypadków losowych/. W taki sam sposób powinny być załatwiane wszelkie problemy związane z wykonywaniem ewentualnych przedsięwzięć przygotowawczych do okresu zagrożenia i wojny.

O formach przekształceń powinna decydować dyspozycyjność przedsiębiorstwa w sprawach obronnych w stosunku do organów państwa. Dyspozycyjność taką osiąga się przez udział w spółce kapitału należącego do Skarbu Państwa, co wpływa na skład i obsadę jej organów /rady nadzorczej i zarządu/.

Krótko należałoby powiedzieć o możliwych scenariuszach przekształceń własnościowych i ich implikacjach obronno-gospodarczych. Można sobie wyobrazić jako skrajne dwa następujące warianty /scenariusze/.

Wariant 1 - przewidujący szybką, nie sterowaną prywatyzację przemysłu zbrojeniowego wraz z całym przemysłem cywilnym. Składniki potencjału produkcyjnego i badawczo-rozwojowego przeznaczonego dla realizacj zadań obronnych będą traktowane przez przedsiębiorstwa na równi ze składnikami pozostałego potencjału produkcyjnego. O losach tego potencjału będą decydowały relatywna produktywność majątku i wydajność załogi w aktualnej sytuacji obłożenia zdolności produkcyjnych zamówieniami. W przypadku niekorzystnego kształtowania się wskaźników potencjał ulegnie szybkiej, nieodwracalnej likwidacji. Może to nastąpić ze szkodą dla obronności kraju w przyszłości, na przykład: jeżeli okaże się później, że zakup za granicą uzbrojenia i sprzętu, które mogłoby wyprodukować dane przedsiębiorstwo, będzie znacznie kosztowniejszy, lub też, gdy w momencie podejmowania przez sprywatyzowaną firmę decyzji dotyczącej likwidacji specjalnego potencjału produkcyjnego brak było jeszcze rozeznania lub środków na zamówienie w niej odpowiednich dostaw lub usług. Oczywiście przeprowadzone wyżej rozumowanie zawiera pewne uproszczenia ze względu na formę i objętość referatu.

Jest to wariant korzystny z ekonomicznego punktu widzenia, lecz nie uwzględniający perspektywicznych potrzeb obronnych.

Wariant II - skrajnie zachowawczy - przedstawiony przez Ministerstwo Przemysłu Komitetowi Ekonomicznemu Rady Ministrów we wrześniu 1990r. Zakłada on powołanie organu, który w imieniu władz państwowych, uwzględniając sytuację polityczną i militarną wokół RP oraz możliwości kraju, określałby długofalowe i bieżące zadania obronne dla organów administracyjnych, samorządowych oraz i podmiotów gospodarczych. W ich zakres wchodziłyby między innymi:

- rozwój, produkcja i dostawy sprzętu wojskowego i uzbrojenia;
- działania organizacyjno-mobilizacyjne w czasie pokoju, zagrożenia i wojny;
- ustalanie niezbędnej wielkości zapasów strategicznych i mocy produkcyjnych na czas zagrożenia i wojny.

Funkcję taką mógłby spełniać organ utworzony na wzór przedwojennego Komitetu Obrony Rzeczypospolitej. Zaproponowano organizację przemysłu obronnego uwzględniającą doświadczenia organizacji przemysłu wojennego Polski w okresie międzywojennym i zmierzającą do zachowania tej części istniejącego potencjału produkcyjnego, który przedstawia jeszcze liczącą się wartość. Przewidziano realizację zadań obronnych przez następujące podmioty gospodarcze:

1. Przedsiębiorstwa państwowe, funkcjonujące na zasadach komercyjnych i korzystające z dotacji tylko w szczególnych wypadkach. Dyrektora przedsiębiorstwa powoływałby minister przemysłu i handlu na czas nieokreślony. Liczba przedsiębiorstw nie przekroczyłaby 10. Do tej grupy należałyby przedsiębiorstwa produkujące główne wyroby finalne techniki wojskowej.

2. Spółki akcyjne z przeważającym udziałem kapitału państwowego. Do tej grupy zaproponowano zaliczyć 27 dalszych przedsiębiorstw, których asortyment i rodzaj produkcji wojskowej wpływają zasadniczo na uzbrojenie i wyposażenie armii.
Przez przewagę kapitału akcyjnego państwo zapewniłoby sobie wpływ na zarządzenie i działalność gospodarczą spółki. W skład rady nadzorczej spółki wchodziliby przedstawiciele ministra finansów, ministra obrony narodowej, ministra przemysłu i handlu oraz akcjonariuszy i załogi wg ustalonego klucza.

3. Przedsiębiorstwa i spółki prywatne, stanowiące najliczniejszą grupę podmiotów gospodarczych realizujących zadania na potrzeby obronności kraju /głównie producenci sprzętu kwatermistrzowskiego i kooperancji w produkcji uzbrojenia i sprzętu technicznego/.

W odniesieniu do wszystkich podmiotów wytwarzających produkcję wojskową i świadczących na rzecz obronności kraju podstawową formą aktów regulujących obowiązki i uprawnienia stron byłyby dobrowolne umowy cywilno-prawne, obejmujące pełny cykl realizowany /faza badawczo-rozwojowa, wdrożenia, dostawy bieżące wyrobów i części wymiennych, zadania dotyczące przygotowania do stanu zagrożenia i wojny wraz z niezbędnymi inwestycjami odnoszącymi się do wszystkich faz realizacji/.

W stosunku do przedsiębiorstw prywatnych wpływ organów państwowych odbierających produkcję byłby zagwarantowany poprzez dysponowanie środkami finansowymi na realizację zadań, udział w umowie jako strony, a także udzielanie koncesji na produkcję i handel/ np. broni i materiałów wybuchowych/.

W tym wariancie przewidziane jest funkcjonowanie w Ministerstwie Przemysłu i Handlu organu zajmującego się koordynacją i nadzorem realizacji zadań obronnych oraz Rady Przemysłu Zbrojeniowego jako organu doradczo-decyzyjnego, którego przewodniczącym byłby minister przemysłu i handlu, a członkami - kompetentni przedstawiciele zainteresowanych resortów i inwestycji. Do kompetencji rady należałoby rozpatrywanie i uzgadnianie programów prac badawczo-rozwojowych i wdrożeniowych, oceny projektów przewidzianych do realizacji oraz ważniejszych problemów technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych, związanych z realizacją przez jednostki przemysłu zbrojeniowego zadań obronnych.
W omawianym wariancie zakłada się priorytet zadań obronnych w stosunku do efektów ekonomicznych prywatyzacji.

Prawdopodobnie w rzeczywistości będzie zrealizowany wariant pośredni. Część istniejącego potencjału przemysłu obronnego ulegnie likwidacji. Będzie on rozbudowywany w przyszłości - już we wdrożonym modelu gospodarki rynkowej - w miarę zaistnienia określonych potrzeb i wygospodarowania środków częściowo od nowa.

Należy mieć nadzieję, że prywatyzacja przemysłu zbrojeniowego nie będzie celem samym sobie, a stanie się częścią procesu podwyższania efektywności gospodarczej przedsiębiorstw i układów kooperacyjnych przy zapewnieniu realizacji /również w okresie przejściowym/ niezbędnych dla obronności kraju zadań specjalnych.

Płk mgr inż. Eugeniusz HĄCEL

KIERUNEK ZMIAN STRUKTURALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU OBRONNEGO

Przemysł obronny - to 81 przedsiębiorstw produkcyjnych, 3 biura projektowe i 8 ośrodków badawczo-rozwojowych, którym Komitet Przemysłu Obronnego nadal, zgodnie z obowiązującymi przepisami, "status przedsiębiorstw przemysłu obronnego". Przemysł obronny - to także około 150 finalistów wyrobów specjalnych oraz ponad 300 przedsiębiorstw kooperujących. Zadania na wypadek zagrożenia i wojny /tzw.RO/ wykonuje około 700 zakładów. Przedsiębiorstwa przemysłu obronnego zaspokajają blisko 90% potrzeb krajowych odbiorców specjalnych.

W ujęciu wartościowym przedsiębiorstwa przemysłu obronnego, tzw. statusowe, wykonują około 7% wartości produkcji całego przemysłu. Wartość zaś produkcji specjalnej kształtuje się na poziomie około 2,5%.

A teraz krótko o realiach, w jakich funkcjonuje przemysł obronny dzisiaj:

To, że zmieniają się realia polityczno-gospodarcze kraju, w którym gospodarkę nakazowo-rozdzielczą zastępuję: własność prywatna, wolny rynek, konkurencja i zysk, jest oczywiste dla każdego. Tym rygorom gospodarki kapitalistycznej poddać się muszą również przedsiębiorstwa przemysłu obronnego. Pytanie tylko: czy gwałtowne przestawianie się tych przedsiębiorstw na tory gospodarki rynkowej wpłynie niekorzystnie na wyposażenie wojska w sprzęt i uzbrojenie, gwarantujące zachowanie zdolności obronnej państwa. Drugie pytanie bardzo ważne, a może i decydujące to: czy znaczne zmniejszenie zamówień MON, których rozmiar w wielu przypadkach czyni produkcję wojskową nieopłacalną, nie przynosi spodziewanych zysków przedsiębiorstw, co skolei powoduje, iż nie mogą

one spłacić swoich zobowiązań wobec Skarbu Państwa, banków i kooperantów - nie wpłynie na rezygnację z produkcji specjalnej? Oczywiście sytuacja przedsiębiorstwa zależy w głównej mierze od tego, jaką wielkość ogólnej wartości produkcji stanowiła wielkość produkcji wojskowej. Dlatego w szczególnie złej sytuacji ekonomicznej znalazły się takie przedsiębiorstwa, jak np. KUM Bumar-Łabędy i ZM Mesko - Skarżysko Kamienna, tj. zakłady, których produkcja specjalna znacznie przewyższała wartość produkcji cywilnej.

O skali problemu świadczą liczby. Zdolność produkcyjna KUM - Łabędy wynosi 350 szt. czołgów w ciągu roku, obecnie zamówienie MON wynosi 50 szt. na lata 1991-1995, czyli po 10 szt w ciągu każdego z najbliższych 5-ciu lat. Komentarz jest zbędny.

Zakłady Mechaniczne "Mesko" w Skarżysku - główny producent amunicji i rakiet - w związku ze spadkiem zamówień wykorzystuje swoje moce produkcyjne w skali zaledwie od około 30% do 3% /w zależności od typu amunicji/. Przykłady takie można mnożyć, bowiem problem ten dotyczy prawie każdego wytwórcy specjalnego.

Jak zmniejszyło się zapotrzebowanie na produkcję specjalną - a tym samym w jakim stopniu dotknęło to zainteresowane przedsiębiorstwa - świadczy fakt, że wielkość zamówień na jeden tylko 1988 rok odpowiada planowanej wielkości dostaw na lata 1991-1995.

Oddzielną kategorię zakładów przemysłu obronnego stnaowią przedsiębiorstwa, w których w ostatnich latach, nie przewidując zmniejszenia się potrzeb MON, prowadzono inwestycje specjalne, które w efekcie okazały się niepotrzebne - nie dają produkcji, nie przynoszą zysku, są obciążone kredytami i długami, których nie ma z czego spłacić. Do 1988 roku zakłady posiadające status przedsiębiorstwa przemysłu obronnego korzystały z bardzo dogodnych ulg podatkowych, które z biegiem czasu zostały im odebrane. Dla przypomnienia podaję, że było to:

- 50 % ulgi w podatku dochodowym;
- 50 % ulgi w podatku od wynagrodzeń;
- 75 % środków amortyzacji.

Inaczej mówiąc, z dotychczasowego statusu pozostały jedynie zobowiązania i ograniczenia po stronie przedsiębiorstwa. Można do nich zaliczyć: brak prawa do strajku i powoływanie dyrektora przez ministra.

To, o czym powiedziano powyżej, nie tworzy dobrego klimatu dla kontynuowania i podejmowania produkcji specjalnej, zwłaszcza, że przedsiębiorstwa nie są obligowane do tego prawnie. Od 1990 roku bowiem nie ma uchwał rządowych nakładających zadania w zakresie produkcji specjalnej na każdego producenta uzbrojenia sprzętu wojskowego.

W sytuacji, gdy decyduje uzyskany efekt z produkcji czyli zysk, obciążenie dla przedsiębiorstw, stanowi utrzymywanie mocy produkcyjnych /maszyn i urządzeń/ na czas zagrożenia wojny, tzw. zadań RO ustalonych podmiotowo i asortymentowo przez MON i finansowych w dużej części przez przedsiębiorstwa. Dlatego też - biorąc pod uwagę istniejącą sytuację, a przede wszystkim potrzebę zapewnienia armii środków niezbędnych do jej funkcjonowania i zachowania zdolności obronnej - minister przemysłu z inspiracji Departamentu Wojskowego Ministerstwa Przemysłu podejmował i podejmuje szereg działań, które zmierzają m.in. do:

- restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłu obronnego przy zachowaniu niezbędnych zdolności wytwórczych w zakresie produkcji specjalnej;
- zapobieżenia upadłości przedsiębiorstw przemysłu obronnego;
- zmian organizacyjnych w funkcjonowaniu i kierowaniu przemysłem obronnym;
- zmian w zakresie finansowania przemysłu obronnego.

I tak - już w połowie 1989r., przewidując, że zmniejszenie potrzeb MON będzie miało charakter stały, minister przemysłu zezwolił producentom uzbrojenia i sprzętu wojskowego na wykorzystanie mocy zwolnionych przez produkcję specjalną do produkcji cywilnej, zalecając jednocześnie opracowanie programów restrukturyzacji produkcji.

Niestety lata 1989 i 1990 nie przyniosły w tym względzie spodziewanych efektów. Głównym powodem tego stanu rzeczy był brak środków na uruchomienie produkcji cywilnej, a także pojawienie się bariery popytowej na wyroby cywilne. Według danych z kontroli NIK około 20% zdolności specjalnych nie może znaleść wykorzystania przy produkcji cywilnej. Z tych samych badań wynika, że przedsiębiorstwa przemysłu obronnego posiadane zdolności w zakresie produkcji cywilnej wykorzystują tylko w około 60 procentach.

Proces restrukturyzacyjny jest jednak konieczności, szczególnie dla tych zakładów, które muszą zmniejszyć produkcję na potrzeby obronności. Zmieniają się dość wyraźnie relacje produkcji "S" do produkcji "C". Jeżeli w 1988 r. relacje te wynosiły odpowiednio 40-60%, to w 1990 r. wielkości przedstawiają się w przybliżeniu: 20% /S/ do 80% /C/.

W II połowie 1990 r. ministra przemysłu wystąpi do Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z pewnymi propozycjami w zakresie zasad organizacji i finansowania przemysłu obronnego. Jakie więc istotne propozycje zawiera przesłany KERM-owi materiał?

W zakresie organizacyjnym proponuje się powołanie w miejsce KOK i KPO RM organu utworzonego na wzór przedwojennego Komitetu Obrony

Rzeczypospolitej, który w imieniu rządu precyzowałby dla władz administracyjnych samorządowych i podmiotów gospodarczych, zadania w zakresie obronności, na czas pokoju /bieżące/ oraz na czas zagrożenia i wojny. Ta propozycja przybierze konkretny kształt z chwilą powołania odpowiedniego organu podporządkowanego prezydentowi RP. Proponuje się także, aby w nowo przygotowanej ustawie o powszechnym obowiązku obrony zawrzeć przepis umożliwiający w szczególnych przypadkach nakładanie na podmioty gospodarcze obowiązku podjęcia produkcji na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa. Państwo musi mieć taką możliwość dla zachowania swojej suwerenności.

Wnioskowano także utworzenie Rady Przemysłu Obronnego przy ministrze przemysłu. Rada będzie spełniać funkcje doradcze i opiniujące w sprawach rozwoju i funkcjonowania przemysłu obronnego i wszelkich innych związanych z realizacją zadań obronnych w resorcie przemysłu oraz w zainteresowanych resortach.

Rada Przemysłu Obronnego została już powołana Uchwałą Rady Ministrów z dnia 3 grudnia 1990 r. Przekazano jej uprawnienia do nadawania statusu ppo. Decyzją bowiem tej uchwały zlikwidowano Komitet Przemysłu Obronnego RM.

Minister przemysłu wnioskuje także utworzenie około 10 państwowych przedsiębiorstw zbrojeniowych i nadanie im specjalnego statusu. W zakładach tych można byłoby koncentrować produkcję danej branży uzbrojenia. Nie podlegałoby one prywatyzacji/lista w załączeniu/. Działalność tych przedsiębiorstw oparta byłaby na ogólnych zasadach gospodarki rynkowej, z możliwością stosowania interwencjonalizmu państwowego. Jch zadaniem byłoby dostarczenie siłom zbrojnym podstawoego sprzętu i uzbrojenia. Specjalny status dla tych zakładów przygotuje Rada Przemysłu Obronnego. Będzie on przedstawiony zaakceptowania Radzie Ministrów.

Państwowe Zakłady Zbrojeniowe byłyby zarządzane przez niezależnego dyrektora, powoływanego przez ministra przemysłu w uzgodnieniu z ministrem obrony narodowej. Nie wykluczone jest desygnowanie na dyrektorów tych zakładów oficerów odpowiednich specjalności.

Również ze względu na potrzebę zapewnienia państwu wpływu na rodzaj i wielkość produkcji S wnioskuje się, aby w stosunku do około 20 przedsiębiorstw/o podstawowym znaczeniu dla obronności/ przekształcenie w spółki mogło następować przy zachowaniu w każdym przypadku przeważającego udziału kapitału państwowego.

Ta propozycja znalazła już swój oddzwięk w wywiadzie ministra przemysłu, udzielonym gazecie: Polska Zbrojna z dnia 28.12.90r., a dotyczącym problemów prywatyzacji w przemyśle.

Przewiduje się, że spółki takie byłyby zarządzane przez rady nadzorcze powoływane na lat 5 przez ministra przemysłu w uzgodnieniu z zainteresowanymi udziałowcami. W skład rady nadzorczej wchodziliby przedstawicieli resortu przemysłu, Ministerstwa Finansów, MON, załogi i ewentualnie innych zainteresowanych resortów. Na wniosek rady nadzorczej minister przemysłu powoływałby dyrektora /również na 5 lat/. Przez przewagę kapitału akcyjnego państwo zapewniłoby sobie wpływ na zarządzanie spółką oraz na jej działalność.

Pozostałe przedsiębiorstwa przemysłu obronnego mogą się prywatyzować, niezbędna jest jednak zgoda na to Rady Ministrów oraz opinia Ministerstwa Przemysłu /w praktyce będzie ją wystawiał Departament Wojskowy MP/.

Nie można ukrywać, że proces prywatyzacji i powstawania spółek stanowi pewne zagrożenie dla kontynuowania produkcji na rzecz obronności. Szczególnie daje się to zaobserwować w sytuacji tworzenia spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Z reguły zakłady starają się wtedy dokonać podziału przedsiębiorstwa, wydzielając z niego "kadłuby" zakład produkujący wyroby specjalne, natomiast część cywilną włączając do tworzonej spółki.

Departamentowi wojskowemu chodzi oczywiście o to, aby napływ kapitału zagranicznego i nowych technologii miał bezpośredni wpływ na rozwój uzbrojenia oraz aby procesy powstawania spółek i prywatyzacji nie wpływały ujemnie na realizację zadań z zakresu obronności i bezpieczeństwa państwa.

Propozycje Ministerstwa Przemysłu w zakresie finansowania przemysłu obronnego

Przewiduje się trzy źródła finansowania przedsięwzięć związanych z rozwojem produkcji oraz realizację roku obliczeniowego:

1. Budżet państwa
2. Środki przyznane z budżetu centralnego krajowym odbiorcom specjalnym
3. Środki własne podmiotów gospodarczych

Ad.1. Z budżetu państwa powinny być finansowane jedynie podstawowe prace badawcze i rozwojowe z zakresu nowego, bardzo kosztownego uzbrojenia /np. nowy samolot bojowy czy systemy obrony powietrznej itp./, a także ściśle określone zadania roku obliczeniowego, wymagające również olbrzymich nakładów pieniężnych.

Ad.2. Ze środków, jakie mają do dyspozycji odbiorcy krajowi, MON i MSW powinny finansować m.in. bieżące dostawy i prace badawczo-rozwojowe. Resort przemysłu proponował, aby odbiorcy ci finansowali również ustalone przez nich zadania RO, a także, aby mogli oni partycypować w zakupie licencji na wspólne z przedsiębiorstwami inwestycje specjalne. Mówiąc jaśniej, chodziło o to, aby np. MON mógł wspomagać posiadanymi środkami finansowymi producentów sprzętu wojskowego i uzbrojenia. W przypadku bowiem finansowania prac badawczo-rozwojowych czy zadań Roku Obliczeniowego bezpośrednio przez MON, byłoby ono zmuszone do znacznej weryfikacji tematów, aby ich liczba nie przekraczała rzeczywistych potrzeb.

Nie wszystkie sugestie zostały już dzisiaj przyjęte przez MON i ministra finansów. Przedstawiciele Ministra Przemysłu uważają, że przedstawione propozycje powinny znaleźć zastosowanie w nowych warunkach gospodarki rynkowej. Ministerstwo będzie w przyszłości zabiegać o zrealizowanie tych założeń.

Ad.3. Według Ministerstwa Przemysłu w tworzących się nowych warunkach gospodarczych /w tym zmian własnościowych/ decydującą rolę powinny odgrywać środki własne podmiotów gospodarczych.

Przedsiębiorstwa państwowe, prywatne czy spółki na konkretne zamówienie uruchamiać powinny pożądaną produkcję specjalną przy wykorzystaniu własnych środków. Mówiąc o uruchomieniu produkcji wyrobu specjalnego mówimy o całym cyklu - od zakupu niezbędnej licencji poprzez badanie naukowe aż do wdrożenia inwestycji. Jest to kwestia opłacalności dla obu stron umowy.

Z chwilą odejścia od obligatoryjności, czyli obowiązkowego realizowania produkcji na rzecz obronności, podstawowego i jedynego znaczenia, nabierają bezpośrednio zawierane pomiędzy producentami a odbiorcą specjalnym dobrowolne umowy cywilno-prawne, w których zainteresowani ustalają zasady i warunki ich realizacji, obowiązujące obie umawiające się strony.

Ministerstwo, przedstawiając projekt do rozpatrzenia i akceptacji Komitetowi Ekonomicznemu Rady Ministrów wnioskuje, aby umowami objąć zadania całego cyklu realizacyjnego, w tym także zadania RO.

Sugeruje się, aby zweryfikować wielkość zadań RO zobowiązać do ich wykonawstwa tylko przedsiębiorstwa o podstawowym znaczeniu dla zaopatrzenia armii w niezbędne uzbrojenie. Wydaje się, że jest to uzasadnione przewidywanym szybkim przebiegiem współczesnej wojny. Potrzeba weryfikacji zakresu zadań RO jest także uzasadniona dużymi kosztami ich realizacji.

Przedstawiając sytuację przemysłu obronnego należy zdać sobie sprawę z tego, że kondycja i trwanie, zależą przede wszystkim od wielkości zamówień i wypłacalności odbiorców. Niezbędne jest zatem jak najszybsze określenie potrzeb MON, tak w zakresie ilości i asortymentu produkcji bieżącej oraz na najbliższych 5 lat, jak również w zakresie realizacji zadań RO na 1991 r.

Konkretne rozstrzygnięcia niezbędne są w przypadkach zmniejszania zamówień na wyroby specjalne do wielkości, które czynią produkcję zbyt drogą i nieopłacalną. Sądzimy, że jednym z możliwych rozwiązań jest koncentracja produkcji w kilku zakładach o statusie państwowych zakładów zbrojeniowych /o czym wspomniano wcześniej w tym wystąpieniu/.

Nie mogą się powtórzyć sytuacje, w których producent wykonał zamówienie ustalone w planie lub umowie, a odbiorca się nie zgłosił nie ponosząc za to żadnej odpowiedzialności.

Reasumując stwierdzić należy, że przemysł obronny, który zbudowano z tak wielkim wysiłkiem jest Polsce potrzebny - nie możemy go zmarnować, nie możemy pozwolić na jego upadek. Leży to w interesie kraju; jest rękojmią zapewnienia mu suwerenności.

Za kondycję przemysłu obronnego ponosi wspólnie odpowiedzialność Ministerstwo Przemysłu i Ministerstwo Obrony Narodowej. Musimy zatem ściśle współpracować na rzecz jego rozwoju.

MON przedstawiło swoje potrzeby i przewidywane kierunki rozwoju uzbrojenia w oparciu o te dość ogólnie sformułowane dane dotyczące typów i wielkości produkcji krajowego przemysłu obronnego. Ministerstwo Przemysłu przedstawi swoje propozycje w zakresie rozwoju poszczególnych branż uzbrojenia, uwzględniając możliwości rodzimego przemysłu i rysującej się współpracy z przemysłami krajów zachodnich. Tę ofertę przemysłu przedstawiamy Radzie Przemysłu Obronnego do akceptacji na jednym z jej pierwszych posiedzeń.

Kmdr mgr inż. Aleksander OCHAL

PROBLEMY KONWERSJI W RESORCIE PRZEMYSŁU

Przemysł obronny funkcjonujący w resorcie przemysłu produkuje na potrzeby Ministerstwa Obrony Narodowej, Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, Ministerstwa Sprawiedliwości, a także na eksport. Swoje zadania realizuje m.in. w następujących podstawowych branżach:

- branży pancerno-samochodowej;
- branży amunicyjno-rakietowej;
- branży lotniczej;
- branży optoelektronicznej;
- branży urządzeń i systemów radiolokacyjnych;
- branży wyrobów kwatermistrzowskich.

Utrzymanie produkcji na wysokim poziomie jakościowym i ilościowym ma na celu zapewnienie przez przemysł obronny kontynuacji bieżących dostaw dla sił zbrojnych, a także realizacji zadań postawionych w planie "Roku Obliczeniowego".

Dla zagwarantowania wymaganego poziomu gotowości bojowej sił zbrojnych, a w szczególności gotowości mobilizacyjnej gospodarki obronnej została przeprowadzona przez zakłady przemysłowe resortu analiza maksymalnych zdolności produkcyjnych w zakresie amunicji, uzbrojenia i sprzętu wojskowego zapotrzebowanego na RO-86. Z analizy wynika, że dostawy w wielu grupach asortymentowych nie zaspokajają potrzeb sił zbrojnych np. w grupach rakiet /tylko 2,2% i amunicji /9,4%/. Najlepiej rzecz się przedstawia w grupie wyrobów kwatermistrzowskich /96%/.

Wobec powyższego Ministerstwo Obrony Narodowej opracowało wykaz priorytetowych wyrobów i usług remontowych w zakresie amunicji, uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Wykaz ten stał się podstawą do opracowania

programu przygotowania zakładów resortu przemysłu do konwersji w latach 1986-1990r. Objął on prace konwersyjne w dziedzinie amunicji, sprzętu, uzbrojenia i środków wybuchowych oraz w dziedzinie produkcji i remontów sprzętu wojskowego, a także produkcji artykułów kwatermistrzowskich.

Do prac konwersyjnych na rok 1991 wytypowane zostały przedsiębiorstwa realizujące zamówienia:

- z lat 1989-1990;
- zawarte w wykazie priorytetowych wyrobów i usług remontowych z RO-86.

Realizacja przedsięwzięć konwersyjnych natrafia jednak w praktyce na szereg przeszkód. Są to przede wszystkim trudności natury finansowej. Chociaż zapewnienie dostaw dla sił zbrojnych na RO obciąża częściowo budżet państwa w ramach wydatków z tzw. Funduszu Zadań Wyodrębnionych, to jednak zasadniczą część kosztów pokrywają przedsiębiorstwa z własnych funduszy.

W wyniku tendencji odprężeniowych w stosunkach międzynarodowych, jak również zmian w polityce gospodarczej kraju obserwuje się, począwszy od 1988 roku, zmniejszenie zamówień na wyroby przemysłu obronnego. Powoduje to powstawanie w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją zbrojeniową szeregu problemów, zarówno natury organizacyjno-technicznej, jak i ekonomiczno-finansowej. Nastąpiło m.in. wstrzymanie inwestycji specjalnych. Rośnie gwałtownie zadłużenie z tytułu zaciągniętych kredytów. Niektóre przedsiębiorstwa stoją przed koniecznością przerwania produkcji, która ze względu na zmniejszone potrzeby staje się nieopłacalna.

Pogarsza się produktywność majątku trwałego, którego racjonalne wykorzystanie do produkcji cywilnej jest niemożliwe lub ograniczone. Pozostają niewykorzystane czynniki składające się na zdolności produkcyjne /majątek trwały, oprzyrządowania technologiczne/.

W związku z powyższym następuje pogorszenie relacji pomiędzy obciążeniami podatkowymi a wpływami z realizowanej produkcji i świadczonych usług. Ponadto przedsiębiorstwa ponoszą straty na skutek niepełnego wykorzystania majątku trwałego do bieżącej produkcji specjalnej z jednej strony, a konieczności utrzymania rezerw potencjału produkcyjnego na potrzeby okresu zagrożenia kraju i wojny /plan RO/ - z drugiej.

W tej sytuacji, przewidując zmniejszenie się zapotrzebowania na wyroby specjalne, pion wojskowy Ministerstwa Przemysłu, poczynając od 1988 roku podejmował czynności przygotowujące przedsiębiorstwa /szczególnie posiadające status przedsiębiorstwa przemysłu obronnego/ do działań mających na celu szersze wykorzystanie części potencjału specjalnego do produkcji cywilnej, w tym rynkowej.

Wynikiem podjętych przez były Departament Produkcji Specjalnej Ministerstwa Przemysłu działań było wypracowanie "Koncepcji rozwoju produkcji cywilnej w tym rynkowej na lata 1989-1990 i kierowano do 1995 r.". Od 1989 r.nastąpił wzrost wartości cywilnej produkcji sprzedanej. Udział produkcji specjalnej w zakładach posiadających status przedsiębiorstw przemysłu obronnego wynosił w 1989 r. 32%, a cywilnej - 68%, z tendencją do wzrostu.

Jednocześnie - w celu zapobieżenia dalszemu angażowaniu się przedsiębiorstw w rozwój produkcji specjalnej nie gwarantującej im odpowiednich zysków, a wymagającej znacznych nakładów finansowych - Ministerstwo Przemysłu wystąpiło z wnioskiem o nieuruchomienie w kraju nowych wyrobów, takich jak:

- armata morska AK-176;
- radiolokacyjny system kierowania ogniem artylerii okrętowej "WYMPIEŁ-AME";
- rakieta przeciwlotnicza wraz z wyrzutnią "IGŁA";
- rakietowy pocisk lotniczy S-8;
- urządzenie rozmównicze "PLASTER".

Kolejne działania Ministerstwa Przemysłu, to:

- przekazanie przedsiębiorstwom decyzji o zgodzie na natychmiastowe zagospodarowanie dla rozwoju produkcji cywilnej nie wykorzystanych mocy produkcyjnych w zakresie produkcji specjalnej przewidzianej na lata 1991-95;
- podjęcie decyzji o nierozpoczynaniu 17 centralnych inwestycji specjalnych, ujętych w uchwale Nr 11/87 RM o planie 5-letnim na lata 1991-95;
- ograniczenie zakresów rzeczowych w kontynuowanych pracach inwestycyjnych.

Działania zmierzające do konwersji zwalniania potencjału specjalnego na produkcję wyrobów cywilnych umożliwiły zwiększenie dostaw przez przedsiębiorstwa przemysłu obronnego wielu maszyn i urządzeń dla gospodarki krajowej. Dotychczasowe efekty są różne i zależą od kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw oraz od aktywności i inicjatywy dyrektorów. Ostateczne decyzje o restrukturyzacji oraz zwiększeniu produkcji cywilnej są podejmowane przez organa przedsiębiorstw na podstawie wyników rachunku ekonomicznego. Przedsiębiorstwa przemysłu obronnego posiadają nowoczesne technologie, dobrą organizacją pracy, kadrę o wysokich kwalifikacjach, co powoduje, że zdolne są w znacznym stopniu zaspokoić potrzeby gospodarki narodowej w zakresie produkcji środków transportu lądowych, morskich, lotniczych; w budownictwie, w kompleksie rolno-spożywczym i wreszcie z rynku.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że podejmowane działania z jednej strony łagodzą skutki spadku produkcji specjalnej, z drugiej jednak - ujawniają poważne ograniczenia wynikające z konieczności racjonalizacji kosztów oraz niemożności wykorzystania w produkcji zastępczej wielu wyspecjalizowanych, wysokowydajnych linii produkcyjnych, maszyn i urządzeń przedstawiających dużą wartość finansową oraz niezbędnych do realizacji zadań okresu zagrożenia kraju i wojny /planu RO/.

Z powyższych względów w wielu przedsiębiorstwach nastąpiło prawie całkowite wyczerpanie dalszych możliwości restrukturyzacji układów produkcyjnych w drodze ekonomicznie i technicznie uzasadnionej konwersji z produkcji specjalnej na cywilną.

Działalność konwersyjna w MP ma charakter dwojaki. Z jednej strony podejmowane są działania konwersyjne celem zapewnienia dostaw dla sił zbrojnych, szczególnie w okresie zagrożenia i wojny, a więc działania mające na celu rozszerzenie możliwości wytwórczych przedsiębiorstw w dziedzinie zbrojeniowej, z drugiej - co trzeba podkreślić, ze szczególnym wysiłkiem prowadzi się działalność rekonwersyjną, mającą na celu przestawienie przemysłu zbrojeniowego na potrzeby gospodarki narodowej, w tym szczególnie na potrzeby rynku.

Proces restrukturyzacji przemysłu, a w szczególności przemysłu obronnego, rodzi szereg problemów i zagrożeń natury gospodarczo-obronnej i organizacyjno-mobilizacyjnej. Mnożą się trudności w planowaniu i realizacji zadań obronnych, szczególnie w nowo powstających podmiotach gospodarczych, takich jak: sektor prywatny, agencje, spółki, w tym spółki z kapitałem zagranicznym.

W przedsiębiorstwach /szczególnie tych prywatyzowanych/, po znacznym ograniczeniu lub zaniechaniu produkcji specjalnej, dokonywane są gruntowne zmiany organizacyjne, mające na celu rozszerzenie produkcji sprzętu powszechnego użytku w miejsce likwidowanej produkcji dla sił zbrojnych. Na przykład: Spółka Akcyjna "Diora" w Dzierżonowie, tłumacząc się sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa odmawia pozostawienia niezbędnego do wykorzystania wyłącznie w okresie podwyższonej gotowości obronnej państwa dla realizacji planu RO potencjału produkcyjnego /w tym bazy materiałów trudno dostępnych, zaplecza technologicznego i unikalnej aparatury/. Tego typu sygnałów jest więcej. Zachodzi więc obawa powstania sytuacji, w której podjęcie realizacji planu RO będzie niemożliwe. Zagadnienie to urośnie do rangi problemu w małych przedsiębiorstwach /również prywatyzowanych/, będących kooperantami przedsiębiorstw produkujących lub zabezpieczających wznowienie produkcji wyrobów "S".

Już w tej chwili zdarzają się przypadki niewywiązywania się kooperantów z zaplanowanych dostaw, a realność wykonania zadań przewidzianych w planie RO-86 budzi poważne zastrzeżenia. Przykładem może być Centrala Zbytu Stali "CENTROSTAL" w Katowicach, która w związku ze zmianą trybu zaopatrzenia w wyroby hutnicze zwróciła złożone uprzednio zamówienia na materiały walcowane zaplanowane na rok RO. Nowy tryb zaopatrywania w wyroby hutnicze nie został ustalony.

Innym przykładem może być reakcja ZM "PZL-WOLA" w Warszawie w związku z prowadzonymi pracami projektowymi nad wieloletnim programem rozwoju produkcji. Zakłady te występują o pokrycie z budżetu państwa kosztów wynikających z różnicy zdolności utrzymywanych na potrzeby planu RO, a jej bieżącym rzeczywistym wykorzystaniem. Koszty te powinny obejmować zarówno wyrównanie wydatków poniesionych na utrzymanie rezerwy zdolności produkcyjnej, jak i rekompensatę utraconego zysku.
Daje się zauważyć, że wykorzystanie zwolnionego potencjału produkcyjnego produkcji specjalnej w b.r. zostało ograniczone pojawieniem się - w związku ze znacznym wzrostem cen - bariery popytu na wyroby rynkowe. W konsekwencji nastąpił spadek wykorzystania już istniejącego potencjału dla produkcji cywilnej i brak zainteresowania restrukturyzacją produkcji specjalnej, zwłaszcza w tych przedsiębiorstwach, w których produkcja specjalna stanowiła znikomy procent udziału, w minimalnym tylko stopniu wpływając na ogólne efekty finansowe.

Obok bariery popytowej również brak jest środków finansowych i materiałowych, niezbędnych do zmiany asortymentów produkcji i zakupów inwestycyjnych, co powoduje istotne ograniczenie działań restrukturyzacyjnych w przemyśle obronnym. Dlatego też w sytuacji przechodzenia całej gospodarki, w tym również przemysłu obronnego, na system rynkowy, istotne stają się nowe rozwiązania organizacyjne w zakresie funkcjonowania przemysłu.

Pewnym wyjściem byłoby łączenie się z obecnym kapitałem. Daje się bowiem zaobserwować duże zainteresowanie firm zagranicznych przedsiębiorstwami przemysłu obronnego. Z samych zamówień MON przedsiębiorstwo nie uzyska rentowności. Zatem samodzielnie musi się decydować na produkcję krajową lub eksportową.

Przez kontakty na rynku światowym przemysł styka się z nowymi technologiami - głównie zachodnimi.Toteż konwersja z udziałem kapitału zagranicznego z pewnością przyniosłaby znaczne korzyści techniczne i ekonomiczne. Jednak nie może ona być jednym celem przedsiębiorstw. Można zmniejszać liczbę produkowanego uzbrojenia, ale trzeba widzieć też bezwzględnie konieczność produkcji na potrzeby armii.

W dobie zmian doktryny obronnej państwa niezbędne staje się przeanalizowanie przez siły zbrojne swoich potrzeb na RO-93 pod kątek ich dalszej redukcji i przybliżenia do aktualnych możliwości produkcyjnych gospodarki narodowej.

Uaktualnienia wymagają uregulowania formalno-prawne dotyczące mobilizacji i pogotowia wojennego /tryb i sposób stawiania zadań obligatoryjnych, finansowanie ich realizacji itp./. Ze względu na rosnące koszty, przedsiębiorstwa zmuszone są do podnoszenia sprawy zrekompensowania obciążeń finansowych za utrzymanie przewidzianych w planach RO zdolności produkcyjnych /łącznie z dywidendami od majątku trwałego/. Obciążenia te w skali resortu szacuje się w 1991 roku na kwotę 500 mld zł.

Biorąc pod uwagę likwidację w Układu Warszawskiego i RWPG, trzeba się liczyć z możliwością i koniecznością rozwinięcia w niedalekiej przyszłości własnych prac naukowo-badawczych i doświadczalno-konstrukcyjnych nad nowymi wzorami podstawowego uzbrojenia i amunicji. W związku z tym należałoby objąć działaniami osłonowymi zaplecze naukowo-techniczne przemysłu zbrojeniowego. Pozwoli to na utrzymanie w dyspozycyjności do realizacji przyszłych programów rozwojowych zespołów specjalistów, których szkolenie wymaga lat pracy

Obniżenie zapotrzebowania na wyroby specjalne przez odbiorców krajowych i kontrahentów zagranicznych spowodowało już w wielu przedsiębiorstwach maksymalne wykorzystanie zwolnionych zdolności mocy produkcyjnych na potrzeby gospodarki narodowej, w tym rynku. Dalsze takie działanie nie jest możliwe ze względu na konieczność zabezpieczenia przez przemysł obronny kontynuacji bieżących dostaw dla sił zbrojnych, a także realizacji zadań postawionych w planie "RO". Obecna rezygnacja z utrzymywania odpowiednich rezerw potencjału produkcji specjalnej na potrzeby okresu zagrożenia kraju i wojny może - doprowadzić do bezpowrotnej utraty możliwości ich odtworzenia w przyszłości. Zatem musi nastąpić w trybie pilnym skorygowanie zasad polityki strategicznej w stosunku do przemysłu obronnego, uwzględniające zmiany zachodzące w naszej części Europy oraz dostosowujące ją do nowej polityki zagranicznej i gospodarczej RP, a także do polskiej doktryny obronnej. W zmieniającej się sytuacji politycznej i ekonomicznej przemysł obronny, jako jeden z ważniejszych czynników decydujących o obronności kraju, jest niezbędny dla zagwarantowania suwerenności i nienaruszalności granic Rzeczypospolitej Polskiej.

Płk prof.dr hab. Tadeusz KAMIŃSKI

KIERUNKI RESTRUKTURYZACJI PRZEMYSŁU ZBROJENIOWEGO

Analizę zmian strukturalnych i produkcyjnych w przemyśle zbrojeniowym należy poprzedzić podobną analizą zmian organizacyjnych w siłach zbrojnych. Powinna ona dostarczyć danych o przyszłej liczebności sił zbrojnych, ich strukturze oraz poziomie wyposażenia w podstawowy sprzęt i uzbrojenie. Dopiero bowiem na tej podstawie można sprecyzować zadania produkcyjne dla przemysłu zbrojeniowego.

Uważam, że nie bez znaczenia byłyby także prognozy określające wymagania pola walki w odniesieniu do sprzętu bojowego. Mogłyby one dostarczyć niezwykle cennych wskazówek dla rozwoju przemysłu zbrojeniowego, kierunków podejmowanych badań i t.d.

Te wie uwagi traktuję jako punkt odniesienia do tematu dzisiejszego spotkania.

Funkcjonowanie przemysłu obronnego /zbrojeniowego/ zdeterminowane jest między innymi następującymi trzema czynnikami:

1/ doktryną;

2/ stanem i strukturą sił zbrojnych;

3/ możliwościami ekonomicznymi państwa.

W rozważaniach swoich chciałbym się zająć problematyką tematycznie usytuowaną w punkcie trzecim.

W moim przekonaniu trudno obecnie mówić o konwersji wyłącznie jako o przestawianiu przemysłu z produkcji zbrojeniowej na rynkową. Jest bowiem oczywiste, że części potencjału produkcyjnego tego przemysłu /w rozumieniu ilościowym/ nie da się po prostu przestawić na tego typu produkcję. Powstanie zatem dylemat: czy potencjał ten należy zlikwidować, czy utrzymać w gotowości do odtworzenia. Oba manewry wymagają

określonych nakładów finansowych, które nie zawsze będzie w stanie ponieść dany zakład.

Aby zasugerować logiczne wnioski w tym względzie, trzeba rozwiązać przynajmniej kilka problemów. Oto niektóre z nich:

1. Czy w przypadku konwersji zamierzone zmiany mają być wynikiem analiz prowadzonych przez przedsiębiorstwo, czy też ingerencji resortu. Sądzę, że decyzje muszą być indywidualne, gdyż każde przedsiębiorstwo - to inna organizacja gospodarcza o cechach raczej trudno porównywalnych. Zatem analizy powinny być prowadzone indywidualnie przy ewentualnym korzystaniu z doradztwa specjalistów o dużej fachowości w określonym zakresie. Zdawać bowiem należy sobie sprawę z tego, iż znaczna część przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego będzie musiała podjąć produkcję rynkową wykorzystując do tego celu posiadany potencjał produkcyjny. Zajdą wówczas zmiany w zasadzie nieodwracalne, bowiem moce produkcyjne zaangażowane w produkcję zbrojeniową przestaną po prostu istnieć. Inne przedsiębiorstwa będą zmuszone zlikwidować tylko część mocy produkcyjnych, dostosowując wielkość produkcji zbrojeniowej do popytu wewnętrznego i zewnętrznego. W tym przypadku możemy mieć do czynienia ze zmianami odtwarzalnymi. Znaczy to, że pewne moce produkcyjne w określonych sytuacjach mogą być powrotnie przestawione na produkcję zbrojeniową.

Część zakładów pozostanie jednak przy produkcji zbrojeniowej, co uzasadnione jest względami bezpieczeństwa państwa i koniecznością utrzymywania sił zbrojnych na odpowiednio wysokim poziomie gotowości oraz sprawności bojowej.

Reasumując stwierdzić należy, iż cały kompleks wymienionych spraw musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w sferze ekonomicznej, w ocenie kosztów i efektywności przedsięwzięcia, jakim jest konwersja, co wcale nie należy do rzeczy łatwych.

2. Ogół działań mających na celu podejmowanie produkcji rynkowej przez przemysł zbrojeniowy, ograniczanie produkcji zbrojeniowej czy też zmianę jest asortymentu, należy poddać rzetelnej analizie ekonomicznej. Jest to konieczne, gdyż trzeba wiedzieć, ile te operacje będą kosztować przedsiębiorstwo, a w skali ogólnej - państwo. Wymaga to wypracowania takich narzędzi, przy których użyciu takie analizy będzie można prowadzić. Jest to zadanie o dużym stopniu trudności. Wydatną pomoc powinny okazać w tym zakresie instytuty naukowo-badawcze.

3. Podjęcie produkcji rynkowej przez przemysł zbrojeniowy pociąga za sobą konieczność przeprowadzenia badań rynku, w których wyniku będzie można określić rodzaj podejmowanej produkcji oraz jej walory

jakościowe. Wchodzimy zatem w zagadnienia marketingu. Rodzi się przeto pytanie, kto i za jaką cenę badania takie powinien przeprowadzić. Bo, że przeprowadzić je trzeba, nie powinno podlegać dyskusji, gdyż ewentualne koszty podjęcia nie trafionej produkcji mogą być znacznie wyższe aniżeli koszty samych badań.

4. Przy przechodzeniu na nowy rodzaj czy asortyment produkcji, należy obok rozpoznania rynku, jego chłonności, przeprowadzić pełne rozpoznanie technologiczne. Tego typu rozpoznanie powinno dać odpowiedź na pytanie: w jakim stopniu można wykorzystać posiadany potencjał produkcyjny do nowego rodzaju produkcji. Jest to niezwykle ważne, gdyż stopień wykorzystania posiadanego potencjału przy nowej produkcji w sposób niezwykle istotny wpływa na jej koszty. Ten rodzaj rozpoznania powinien także dać odpowiedź na pytanie: czy przedsiębiorstwo jest przygotowane do wdrażania postępu technicznego? Tylko bowiem nowoczesny produkt może znaleźć nabywcę i przynosić oczekiwane zyski.

5. Zmiany w funkcjonowaniu przemysłu zbrojeniowego powodują konieczność rozwiązania problemu racjonalnego wykorzystania wysoko kwalifikowanych kadr. Jest bowiem oczywiste, że w przemyśle zbrojeniowym zatrudnieni są w większości pracownicy o wysokich kwalifikacjach, którzy powinni być w większości wykorzystani do nowej produkcji, chociaż napewno nie będzie to łatwe. W grę bowiem wchodzi wiele czynników / w tym także psychologicznych/, sprawiających, że występują obawy przed przekwalifikowaniem. Znajduje to również swoje odzwierciedlenie w kosztach produkcji i jej efektywności.

Przedstawione problemy nie wyczerpują ogółu zagadnień związanych z konwersją. Jest ich znacznie więcej. Jednak te, które wyżej zaprezentowano, nie powinny umykać z pola widzenia w trakcie dyskusji nad zmianami organizacyjnymi w przemyśle zbrojeniowym, a także zmianami profilu produkcji. Należy dążyć do tego, aby ogół przeobrażeń nie powodował daleko idących zakłóceń w funkcjonowaniu zakładów. Napewno nie będzie można wyeliminować ich wszelkich, ale każde ich ograniczenie przynieść może wymierne korzyści przedsiębiorstwu i społeczeństwu.

Gen.bryg.prof.dr hab.inż. Jerzy LEWITOWICZ

ZAGADNIENIA PRZEZBRAJANIA SIŁ ZBROJNYCH
WARUNKI ORGANIZACYJNE, TECHNICZNE I EKONOMICZNE

Przezbrajanie armii jest procesem ciągłym, którego punkt wyjścia powinno stanowić przedstawienie propozycji /na przykład w postaci planów/ w skwantyfikowanych przedziałach czasowych.

Pracę nad problemami przezbrajania sił zbrojnych armii należy realizować według algorytmu, jaki przykładowo powinien obejmować główne jej etapy. Po przestudiowaniu algorytmu ramowego nietrudno dostrzeć,konieczność zaprogramowania kilku pętli sprzężenia zwrotnego, ponieważ wiele zagadnień jest ze sobą powiązanaych i wzajemnie uzależnionych. Pętli takich sprzężeń nie opisano; należy je sformułować w dalszym etapie prac.

Niekóre zdefiniowane etapy mogą być realizowane równolegle /jako funkcje wydzielonych sił do realizacji zadania/. Oto główne etapy algorytmu postępowania badawczego nad problematyką przezbrajania armii:

1. Określenie /opracowanie/ stanu jakościowego i ilościowego armii krajów sąsiadujących z Polską przy założeniu danego horyzontu czasowego T_h, na przykład 20 lat.

2. Przyjęcie stanu jakościowego i ilościowego WP /w czasie pokoju i/na wypadek konfliktu zbrojnego/, szczególnie w zakresie wyposażenia w technikę wojskową.

3. Określenie /założenie/ etapów przezbrajania armii i stanu, jaki zakłada się dla tych etapów /harmonogram czasowy/.

4. Warianty działań sił zbrojnych RP w ramach przyjętej doktryny obronnej w funkcji czasu /kalendarzowego/ działań T_w /T_w - czas liczony

w określonych jednostkach, np. tygodniach, od momentu rozpoczęcia konfliktu zbrojnego, do jego przewidywanego zakończenia/.

5. Zestawienie potrzeb jakościowych i ilościowych podstawowych typów techniki wojskowej /TW/ uzbrojenia /U/ i sprzętu wojskowego /SW/ niezbędnych dla SZ[1/] w funkcji czasu T_h.

6. Oczacowanie potrzebnych nakładów finansowych na przezbrajanie SZ w kolejnych latach /okresach/ T_h.

7. Oszacowanie przemysłowo-importowanych możliwości zaspokojenia potrzeb SZ w zakresie TW /U i SW/ pod względem:

- możliwości/ilościowych i jakościowych/ importu /ozn.1/;
- możliwości zakupu licencji lub kooperacji w produkcji U i SW /ozn.L, K/;
- możliwości produkcyjnych w kraju /ozn.P/.

8. Wypracowanie polityki sojuszy oraz określenie stopnia uzależnienia Polski pod względem licencyjno-kooperacyjnym. /Analiza rozwoju rynku i postępu prac naukowo-badawczych, przemysłu i produkcji uzbrojenia państw EWG, NATO, krajów neutralnych, RPA, Izraela i innych/.

9. Analiza możliwego stopnia zaspokojenia potrzeb WP/w zakresie/ w TW, dokonana w kontekście spodziewanych możliwości finansowych w poszczególnych latach /w horyzoncie czasowym T_h/ i możliwej polityki ILKP /importowo-licencyjno-kooperacyjnej i produkcji własnej - krajowej/.

10. Ocena wartości bojowej SZ w kontekście rzeczywistych możliwości sformułowanych w p.9.

11. Rzeczywisty stopień realizacji zadań sformułowanych w ramach doktryny obronnej /p.4./ w kontekście możliwości opracowanych w p.10.

12. Wypracowanie wniosków w kontekście zwiększenia /lub zmniejszenia ?!/ środków finansowych na TW w horyzoncie czasowym T_h.

13. Analiza pozytywnego /lub negatywnego/ wpływu realizacji zgłaszanego zapotrzebowania finansowego na wartość SZ w funkcji T_h.

14. Opracowanie programu i planu realizacji zadań zapewniających wyposażenie WP w TW w kolejnych latach założonego T_h.

15. Analiza zmian TW dla określonych typów sprzętu objętych limitem układu Wiedeń I.

16. Uwzględnienie w analizach potrzeb OC i wojny /działań/ partyzanckiej, propagandowej itp.

1/ Przez pojęcie analizy w SZ rozumieć należy oddzielne analizy dla wojsk lądowych /WL/, lotnictwa i obrony powietrznej /WLOP/, marynarki wojennej /MW/ oraz obrony cywilnej /OC/.

17. Warianty i modele obrony niepodległości i suwerenności kraju jako ważnych czynniki modyfikujące, opracowany plan przezbrajania SZ.

Wykonanie zadań wyszczególnionych w algorytmie umożliwia sformułowanie optymalnego planu przezbrajania SZ.

Należy jednak zaznaczyć, że dla realizacji wyżej wymieionych zadań niezbędne jest spełnienie dodatkowych warunków w postaci sformułowania i zatwierdzenia obowiązujących zasad, tez, przepisów oraz utworzenia organów decyzyjnych. Jako najważniejsze należy wymienić:

1. Przyjęcie założeń i zasad funkcjonowania finansowo-organizacyjnego przedsiębiorstw oraz jednostek badawczo-rozwojowych pracujących na potrzeby obronności kraju.

2. Przyjęcie założeń i zasad analizy i realizacji prac optymalizujących sferę ILKP /import uzbrojenia, zakupy licencyjne, kooperację poprzez dywersyfikację, produkcję własną/.

3. Uaktualnianie na bieżąco metod analizy celowości realizacji prac z zakresu:

- optymalizacji procesów eksploatacji i technicznych środków szkolenia wojsk;
- optymalizacji technologii procesów remontu polowego i głównego TW;
- modernizacji uzbrojenia.

4. Opracowanie i przyjęcie nowych założeń i zasad realizacji prac B+R+W w przemyśle krajowym i we współpracy z zagranicą /w kontekście częściowego angażowania środków własnych przedsiębiorstw jako gwaranta przyszłego sukcesu produkcyjnego i interwencjonizmu państwowego dla produkcji obronnej/.

5. Ukształtowanie /a obecnie zahamowanie rozpadu/ odpowiedniego, krajowego potencjału badawczo-rozwojowego cywilnego i wojskowego, przeznaczonego do realizacji opracowań oraz badań państwowych i eksploatacyjno-wojskowych nowych i zmodernizowanych wzorów TW.

6. Opracowanie zasad stałej rotacji /po częściowej eksploatacji/ maszyn, pojazdów, urządzeń itp.ogólnego /cywilnego/ zastosowania dla przypadków, gdy w horyzoncie T_h nie można wykorzystać pełnego potencjału eksploatacyjnego.

7. Utworzenie /lub zalegalizowanie/ stałej, odpowiedzialnej jednostki organizacyjnej[1/] do systematycznego opracowywania /i powtarzania analiz / problemów według przedstawionego algorytmu oraz okresowego przedstawiania wyników /np.w postaci odpowiednich raportów/ do zatwierdzenia przez odpowiedni organ MON i państwa.

1/ Takiego zakresu prac nie można powierzać doraźnie powoływanym zespołom czy komisjom,bez ustalenia ich odpowiedzialności służbowej.

8. Utworzenie stałego organu państwowego /lub MON[2]/ uprawnionego do zatwierdzania przedkładanych wniosków, a następnie ich wdrażania /polecenia w zakresie realizacji/ oraz kontroli stopnia wykonywania zadań.

9. Utworzenie stałego organu /instytucji/ przeznaczonego do realizacji prac w obszarze ILKP.[3]/.

10. Sformułowanie zasad postępowania i obowiązków dowództw rodzajów sił zbrojnych w odniesieniu do prac /przygotowywania zgłoszeń w postaci wymagań/ nad nowymi wzorami uzbrojenia, optymalizacją procesów eksploatacji i szkolenia wojsk oraz remontu i modernizacji.

W zasadzie możliwe są następujące trzy podstawowe modele podejścia do rozwiązywania zagadnień przezbrajania SZ:

Model pierwszy:

1. Oszacowanie potrzeb w zakresie TW na podstawie z założeń doktryny obronnej.

2. Oszacowanie potrzeb w zakresie środków finansowych.

3. Opracowanie planu realizacji przezbrajania.

Model drugi:

1. Rachunek możliwości finansowych państwa /wynikających z budżetu państwa i możliwości wydzielenia z nich części na obronę kraju/.

2. Możliwości realizacji i wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na TW.

3. Ocena wartości jednostek taktycznych i operacyjnych oraz całych SZ, wyposażonych w całą TW - już posiadaną /o odpowiednich wartościach bojowych/ i nową. Ocena powinna wyraźnie być skonfrontowana z możliwościami SZ potencjalnych przeciwników.

Model trzeci:

1. Analiza różnych, możliwych rodzajów działań bojowych i opracowane zapotrzebowania na TW.

2. Analiza możliwości zaspokajania potrzeb SZ w zakresie TW w kontekście możliwości finansowych państwa.

Jak ważne, trudne i złożone są wszystkie poruszone problemy niech świadczą następujące oszacowania stanu wyposażenia naszych SZ na 10 lat /w roku 2001/.

2/ Organem takim mógłby być Komitet /Rada/ Bezpieczeństwa Rzeczypospolitej.

3/ Takim organem mogłaby być komórka organizacyjna przewidywana w strukturze MON, podległa ministrowi obrony narodowej i nosząca nazwę: BIURO /DEPARTAMENT/ TECHNIKI WOJSKOWEJ.

W traktacie Wiedeń I przydzielono nam limit samolotów bojowych 460 szt. i śmigłowców 130 szt. Z obecnego stanu posiadania po 10 latach wartość bojową /uwzględniając cechy bojowe pola walki /"nieba"/, resursy eksploatacyjne itp./ będziemy posiadać około 100 samolotów Su-22 i około 20 samolotów MiG-29. Zdolność zaspokojenia potrzeb /import/ w samoloty tej lub podobnej klasy wynosi rocznie 5 szt. /przy poczynieniu wielu korzystnych założeń. A zatem otrzymamy zwiększenie liczby samolotów bojowych w ciągu 10 lat o 50 szt. Po 10 latach /w 2001r./ nasze siły zbrojne będą więc prawdopodobnie posiadać zaledwie 170 /może 200/ samolotów bojowych, tj. zaledwie 40% możliwego limitu wiedeńskiego. Podobne obliczenia dla takich wybranych rodzajów /typów/ TW, jak: śmigłowce bojowe, czołgi, transportery i wozy bojowe, artyleria, zestawy stacji radiolokacyjnych, pociski rakietowe OPL i przeciwpancerne, bezpilotowe środki rozpoznania pola walki, różne środki łączności - dają współczynnik nasycenia naszych sił zbrojnych zaledwie w 45 ÷ 50%. A to oznacza - zakładając, że ZSRR i Niemcy będą posiadały TW w granicach 100% limitu sprzętu bojowego wyznaczonego przez traktat Wiedeń I - iż stosunek liczbowy TW sił zbrojnych naszego kraju /w 2001r./ będzie wynosić do ZSRR jak 1:20 i do Niemiec jak 1:5 /bardzo zbliżony do stanu w 1939r./.

Przytoczone szacunkowe obliczenia generują zasadniczy problem: w jaki sposób można zmienić zarysowujący się wysoce niekorzystny dla naszego kraju obraz modelu niepodległości i suwerenności. A może jedynym wyjściem jest poszukiwanie sojuszu militarno-politycznego ?

Płk prof.dr hab. Mieczysław WASYLKO
Płk dr Wacław WÒJCIK

WPŁYW PROCESU KONWERSJI I TRANSFORMACJI GOSPODARKI KRAJU NA SYSTEM ZAOPATRYWANIA SIŁ ZBROJNYCH

Konferencja odbywa się w ważnym okresie historycznym, w którym radykalnym zmianom podlega styl zarządzania państwem i jego gospodarką. System nakazowo-rozdzielczy praktycznie już nie istnieje, a nowy, parametryczno-rynkowy znajduje się dopiero na etapie budowy.

W toku przemian znajdują się również systemy nadrzędne w stosunku do systemu zaopatrywania sił zbrojnych, tj. system obrony państwa i gospodarki obronnej.

Z uwagi na powyższe uwarunkowania nie jest możliwe dokonanie wyczerpującej analizy i oceny problematyki określonej w tytule referatu. Dlatego zasadnicza uwaga została zwrócona tylko na wybrane problemy, których rozwiązanie odegra istotną rolę w procesie budowy optymalnego systemu logistycznego sił zbrojnych, ze szczególnym uwzględnieniem podsystemu zaopatrywania wojsk.

Aktualnie funkcjonujący system zaopatrywania sił zbrojnych jest od szeregu lat systematycznie usprawniany m.in. przez doskonalenie struktur organizacyjnych oraz prawno-ekonomicznych zasad działania.

W obecnie wypracowanym modelu sił zbrojnych przewiduje się pion logistyki, w którym rozwiązywać się będzie problemy: form, metod i technik /procedur/ zaopatrywania wojsk i społeczności wojskowej stosownie do wymagań doktryny obronnej; systemu organizacyjnego obrony państwa, gospodarki rynkowej i wojskowej i inne.

Istotny wpływ na ostateczny kształt systemu zaopatrywania wojsk będzie miała transformacja systemu gospodarczego państwa w kierunku

gospodarki rynkowej, której podstawowymi stymulatorami będą: intensywnie prowadzony proces prywatyzacji oraz zmiany priorytetów, kierunków oraz charakteru międzynarodowych powiązań politycznych i gospodarczych.

Konieczność wprowadzenia nowych rozwiązań organizacyjno-funkcjonalnych i ekonomiczno-prawnych w systemie zaopatrywania sił zbrojnych zdeterminowana jest głównie takimi czynnikami, jak:

- całkowite odejście od nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania gospodarczego;

- uspołecznienie - w procesie prywatyzacji - własności państwowej, co spowoduje zdominowanie ekonomiki kraju przez podmioty gospodarcze o różnych formach własności /kapitał prywatny - w tym zagraniczny, państwowy, spółdzielczy, mieszany/, zorientowane głównie na osiąganie w walce konkurencyjnej maksymalnego z zysku;

- zmiany zachodzące we współpracy przemysłów zbrojeniowych byłych państw - członków UW;

- nowe zasady limitowania potrzeb materiałowo-technicznych Sił Zbrojnych RP, wynikające z ustaleń konferencji rozbrojeniowych;

- wprowadzenie w sferze regulacyjnej gospodarki kraju nowych rozwiązań, a zwłaszcza: instrumentów ekonomicznych /zysk, procent, kredyt, cła, podatki itp./, instytucji gospodarczych/izby handlowe, gospodarcze, banki komercyjne, giełdy towarowe, kapitałowe, papierów wartościowych itd./ oraz środków /narzędzi/ zapewniających szybki obrót własnością /kapitałem/ jak obligacje, akcje, weksle itp.

W świetle powyższego oczywiste jest sformułowanie tezy, że prace mające na celu radykalną poprawę efektywności systemu zaopatrywania wojsk muszą być realizowane równolegle z pracami nad przebudową innych systemów funkcjonujących w jego bezpośrednim otoczeniu, do których zalicza się takie, jak: obrony kraju, gospodarki obronnej /w tym przede wszystkim przemysłu obronnego/ oraz gospodarki wojskowej Sił Zbrojnych RP.

Zasadnicze znaczenie mają rozstrzygnięcia dotyczące konstrukcji systemu obrony państwa. System ten określa podstawowe zasady dotyczące strategii i polityki obronnej w skali międzynarodowej /sojusze, układy bezpieczeństwa itp./ i wewnętrznej /wielkość wysiłku obronnego, w tym sił zbrojnych, tryb i zasady wprowadzenia kolejnych stanów gotowości obronnej państwa itd/. Obszar realizowanych zadań i wysoka ranga podejmowanych decyzji w tym systemie powoduje, że musi nim sterować wyspecjalizowany organ centralny, np. Rada Bezpieczeństwa Kraju oraz wyspecjalizowane instytucje obronne funkcjonujące w układzie resortowym i terytorialnym.

Należy zatem opracować koncepcję organizacji i funkcjonowania systemu obrony kraju, zdolnego do osiągania wysokiej skuteczności realizacji celów w nowych warunkach ustrojowych i gospodarczych.

Radykalnych przeobrażeń wymaga również system gospodarki obronnej, który tworzy podstawy materialne systemu obrony narodowej. Wszystkie podsystemy tego systemu są ważne, jednak ze względu na ograniczoną objętość pracy szerzej omówione zostaną tylko dwa z nich, tj. organizacyjno-kompetencyjny oraz zasileniowo-finansowy.

Obecny podsystem organizacyjno-kompetencyjny jest w dalszym ciągu nadmiernie rozbudowany i zbiurokratyzowany. Charakteryzuje się dużą sztywnością struktur organizacyjno-podmiotowych /działy, gałęzie, branże/. Kompetencje i zakresy działania poszczególnych struktur są rozbieżne z zasadami funkcjonowania gospodarki rynkowej, a w związku z tym również z funkcjami poszczególnych ministerstw realizujących nową politykę ekonomiczną państwa.

W podsystemie zasileniowo-finansowym sytuacja jest również bardzo skomplikowana i generalnie niekorzystna. Ze względu na nowe uregulowania w zakresie zarządzania, finansowania oraz funkcjonowania podmiotów gospodarczych - mające na celu przestawienie gospodarki kraju na tory rynkowe - dotychczas stosowane instrumenty i mechanizmy preferencji oraz ochrony gospodarki obronnej w szybkim tempie tracą swoją siłę sprawczą. Dotyczy to nie tylko mechanizmów oddziaływania bezpośredniego, jak np. reglamentacji i obowiązkowego pośrednictwa zaopatrzeniowego, lecz także instrumentów ekonomiczno-finansowych, jak: dotację, dopłaty wyrównawcze itd.

Zasygnalizowana w ogólnych zarysach sytuacja wymaga podjęcia działań mających na celu opracowanie koncepcji zaspokajania bieżących i przyszłych potrzeb obronnych państwa, obejmujących kompleksowo wszystkie wymagające nowych uregulowań problemy, w tym głównie organizacyjno-kompetencyjne i ekonomiczno-prawne.

Zwraca się uwagę na fakt, że powyższy problem znalazł się w centrum zainteresowania kierownictwa sił zbrojnych już w 1989r. Minister obrony narodowej rozkazem Nr 4/MON z dnia 23 lutego 1989r. powołał wyspecjalizowane zespoły robocze, powierzając im konkretne zadania badawczo-projektowe. Wspólnym celem działania tych zespołów jest opracowanie koncepcji systemu planowania i zaspokajania potrzeb obronnych państwa oraz powiązań ekonomiczno-finansowych i organizacyjno-prawnych resortu obrony narodowej z gospodarką narodową i administracją państwową. W prace te zaangażowane są również inne instytucje państwowe, w tym Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów, Centralny Urząd Planowania i Minister-

stwo Przemysłu. W efekcie ich wielotorowej i wieloaspektowej działalności powstało szereg koncepcji ogólnych oraz rozwiązań cząstkowych o różnym stopniu konkretyzacji. Do ważniejszych, zawartych należą m.in. "Propozycje rozwiązań w zakresie działań gospodarki narodowej na rzecz obrony narodowej i wojska w warunkach gospodarki rynkowej - CUP czerwiec 1990r. oraz Zasady organizacji i finansowania przemysłu obronnego /materiał na KERM/ - MP wrzesień 1990r. Bazując m.in.na opiniach zamieszczonych w opracowaniu, wykonanym przez CUP, ocenę stanu prac w omawianym zakresie można przedstawić następująco:

- wszystkie zainteresowane instytucje podzielają pogląd o konieczności dostosowania form, zasad i sposobu sprawowania funkcji obronnych państwa do aktualnych uwarunkowań geopolitycznych oraz radykalnie zmieniających się zasad funkcjonowania wszystkich obszarów życia politycznego, społecznego i gospodarczego kraju;

- obecnie nie ma jeszcze realnych podstaw do skonkretyzowania propozycji w tym zakresie, ponieważ brak jest szeregu ustaleń normatywnych o charakterze generalnym /Konstytucja, Ustawa o Obronności, Model Sił Zbrojnych/, które w zasadniczy sposób mogą wpłynąć na sferę obronności. Dlatego też wszystkie opracowane dotychczas koncepcje nie mogą stanowić podstawy do rozpoczęcia konkretnych, kompleksowych działań wdrożeniowych w zakresie systemu zaopatrywania wojsk.

Rozwiązanie problemów zaopatrywania Sił Zbrojnych RP wiąże się ściśle z finansowaniem zadań obronnych. Dlatego celowe jest rozważenie propozycji finansowania ww. zadań przez budżety: 1/ resortu obrony narodowej, 2/ pozostałych resortów branżowych, 3/ wojewódzkich, miejskich /gminnych/ org. administracji państwowej, 4/ innych organów np. samorządowych.

Racjonalne sterowanie finansowaniem zadań obronnych wymagałoby wprowadzenia pojęcia elementu quasi finansowego, - tj. "budżetu obrony państwa", który nie byłby wydzielany w budżecie państwa jako odrębna, autonomiczna część, lecz stanowiłby sumę budżetów /pkt 1-4/ ustawowo przeznaczonych na realizację celów /zadań/ obronnych. Dysponentem "budżetu obrony państwa" powinien być odpowiedni organ, np. Rada Bezpieczeństwa Państwa o uprawnieniach do:

- określania wielkości kredytów koniecznych do sfinansowania zadań obronnych oraz kierunków ich wydatkowania;

- sterowania, koordynacji i kontroli finansowania zadań obronnych realizowanych przez kompetentne instytucje państwowe i samorządowe /pkt 1-4/;

- realizacji innych ważnych funkcji.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na problem budżetu resortu obrony narodowej. W ostatnim bowiem okresie pojawiają się sugestie aby z tego budżetu opłacać realizację zadań obronnych poza wojskiem. Dotyczy to szczególnie wydatków finansowych ponoszonych dotychczas przez budżet państwa, budżety terenowe i przedsiębiorstwa na realizację takich ważnych zadań obronnych, jak np.utrzymywanie rezerw i zapasów; szkolenia /LOK, Areokluby itp./; budowę dróg, dojazdów do przepraw itd. Tendencjom tym należy przeciwdziałać, ponieważ przejęcie przez siły zbrojne ww. zadań spowodowałaby konieczność znacznego zwiększenia budżetu MON, co nie wpłynęłoby na podniesienie poziomu zdolności i gotowości bojowej sił zbrojnych, a na pewno byłoby negatywnie postrzegane zarówno przez społeczeństwo polskie, jak i przez opinię międzynarodową. Gdyby jednak przeważyły racje zwolenników tych sugestii, to pod dyskusję przedkłada się propozycję wyodrębnienia w budżecie MON dwóch autonomicznych części składowych:

1. Środki przeznaczone na finansowanie potrzeb związanych z utrzymaniem, szkoleniem i uzbrojeniem wojsk.

2. Środki na finansowanie innych zadań obronnych, o których mowa wyżej.

Jednym z podstawowych elementów decydujących o racjonalnym zaopatrywaniu wojsk jest przemysł obronny. Dlatego prawidłowe jego funkcjonowanie ma fundamentalne znaczenie dla obrony narodowej.

Zwartą koncepcję organizacji przemysłu obronnego przedłożyło Ministerstwo Przemysłu w opracowaniu pt.: Zasady organizacji i finansowania przemysłu obronnego - materiał na posiedzenie KERM, Warszawa, wrzesień 1990r. Zakładając, że treść tego projektu jest znana, nie ma potrzeby szczegółowego omawiania zawartych w nim rozwiązań. Celowe natomiast jest podzielenie się kilkoma opiniami i ocenami dotyczącymi ww. dokumentu.

1. Powołanie Społecznej Rady Przemysłu Obronnego w miejsce dotychczasowego Komitetu Przemysłu Obronnego Rady Ministrów raczej osłabi, a nie wzmocni system kierowania przmysłem obronnym. Należy dążyć do tego, aby nowo kierowany system pełnił także funkcje decyzyjne, a nie tylko opiniodoradcze, a zwłaszcza miał wpływ na rozwiązania ekonomiczno-finansowe. Ponadto proponowany skład ewentualnej rady nie powinien być ustalony nie na poziomie wiceministrów, lecz wyższym.

2. Propozycje dotyczące organizacji przemysłu obronnego /pkt II s. 4-6 omawianego dokumentu zasługują na uważne potraktowanie, ponieważ wydaje się, że mogą okazać się niezbędne w okresie prywatyzacji gospodarki kraju. Zwraca się jednak uwagę, że autorzy preferują mecha-

nizmy sterowania administracyjnego, nie doceniając, jak się wydaje, siły oddziaływania /skuteczności/ instrumentów ekonomiczno-finansowych.

3. Na poważną analizę /ze względu na jego znaczenie/ zasługuje wniosek postulujący podjęcie przez kompetentne władze stosowanych decyzji, określających stopień i zakres prywatyzacji przedsiębiorstw obronnych.

4. Źródła finansowania przemysłu obronnego określone w rozdz. IV wymagają bardziej jednoznacznego określenia, w taki sposób, aby finansowanie danego zadania dokonywane było całkowicie z jednego, a nie z kilku źródeł.

Proponuje się, aby krajowi odbiorcy specjalni, w tym MON, finansowali z przyznanych im środków budżetowych wyłącznie dostawy materiałowe konieczne do zapewnienia funkcjonowa wojsk w okresie pokoju oraz utrzymanie zapasów użytku bieżącego, ruchomych i innych; współfinansowali wykonywane z ich zlecenia prace badawczo-rozwojowe /B+R/ oraz partycypowali w zakupie licencji na produkcję uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Pozostałe wydatki związane z funkcjonowaniem przemysłu obronnego, w tym realizacją zadań RP, powinny obciążać budżety i środki własne podmiotów określonych w pkt. /1-4/ s.7.

W kontekście wyżej przedstawionych zagadnień szczególnego znaczenia nabiera problem konwersji. Konwersja w ogólnym znaczeniu jest pojęciem obejmującym w swej treści całokształt procesów realnych i regulacyjnych, których realizacja ma na celu dokonanie zmian profilu i zakresu produkcji w organizacjach gospodarczych funkcjonujących w sferze produkcji materialnej. Najczęściej jest ono stosowane dla określenia działań zmierzających do przestawienia produkcji cywilnej /rynkowej na produkcję zaspokajającą potrzeby militarne /obronne/ państwa. Proces odwrotny utożsamiany jest zwykle z pojęciem: rekonwersja.

W świetle powyższego aktualnie występuje konieczność nowego spojrzenia na obie strony procesów konwersyjnych. Sytuacja geopolityczna, zmiana doktryny obronnej państwa, zmiany w dotychczasowych powiązaniach sojuszniczych, restrukturyzacja i redukcja sił zbrojnych, a także przedstawienie gospodarki na tory rynkowe są aktywnymi i stałymi czynnikami, które w radykalny sposób zmieniają warunki funkcjnowania przemysłu obronnego. Niezwykle pilnym problemem wymagającym szybkich lecz systemowych decyzji jest zagospodarowanie w skali państwa olbrzymiego potencjału przemysłu obronnego. W przedsiębiorstwach obronnych występuje i rozszerza się zjawisko powstawania w szybkim tempie wolnych mocy produkcyjnych. W zakładach, które produkują asortyment ściśle obronny, np. czołgi, sytuacja staje się wręcz niebezpieczna, do tego stopnia, że przedsiębiorstwa zaangażowane w realizację zadań obronnych

znajdują się nie tylko na drodze do bankructwa. Kondycja ekonomiczna tych przedsiębiorstw uległa gwałtownemu pogorszeniu.

Przemysł obronny i część przedsiębiorstw cywilnych realizujących zadania obronne w czasie pokoju tworzą podstawę potencjału obronnego państwa, uruchamianego w czasie mobilizacji gospodarczej. Stąd ich kondycja jest jednym z ważnych elementów określających stan bezpieczeństwa państwa. W systemie gospodarki rynkowej nie można zakładać radykalnego ograniczenia interwencjonizmu państwowego w sektorze przemysłu obronnego. W aktualnych warunkach chodzi głównie o to, aby coraz szerzej i bardziej konsekwentnie odchodzić od stosowania narzędzi bezpośrednich - administracyjnych, a zwiększać zakres i siłę stymulatorów o charakterze ekonomiczno-finansowym.

Należy mieć świadomość faktu, że rozpoczęte procesy konwersji są realizowane w zasadniczo odmiennych warunkach, kształtowanych przez takie podstawowe czynniki, jak:

- prywatyzacja przedsiębiorstw, stwarzająca dla produkcji uzbrojenia nowe sytuacje z punktu widzenia form własności oraz metod zarządzania i finansowania -/albo mogą zostać utrzymane państwowe przedsiębiorstwa produkcji uzbrojenia z odpowiednim systemem motywacyjnym, albo powstaną prywatne, które podejmą produkcję uzbrojenia zgodnie z regułami gry rynkowej/;

- zmiana orientacji we współpracy gospodarczej i politycznej, która spowoduje rozwijanie masowego współdziałania w zakresie produkcji uzbrojenia i ogólnego sprzętu wojskowego z sektora gospodarki zbrojeniowej państw zachodnich;

- dostosowanie parametrów ilościowo-jakościowych sprzętu i uzbrojenia do ustaleń nowej doktryny obronnej oraz konferencji rozbrojeniowych;

- sformułowanie założeń i zasad sterowania procesami konwersji w kolejnych stanach zagrożenia bezpieczeństwa narodowego, przy uwzględnieniu wszystkich uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych.

Problem jest trudny, gdyż nie można ograniczać się tylko do wypracowania modelu docelowego, wzorowanego na rozwiązaniach stosowanych w państwach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, lecz należy również - uważniej obserwując postępy w zakresie transformacji gospodarki kraju- opracować koncepcję sterowania tymi procesami w kolejnych etapach, dostosowując konkretne rozwiązania organizacyjno-ekonomiczne do aktualnej sytuacji międzynarodowej i gospodarczej kraju.

W konkluzji należy stwierdzić, że proces konwersji trzeba zrealizować w szybkim tempie, ale jednocześnie planowo i systemowo, pod kierunkiem powołanych specjalnie w tym celu instytucji państwowych.

Zasadny wydaje się więc wniosek, aby funkcjonujące przy SGPiS-ie Centrum Badań Konwersji i Rozbrojenia wzmocnić zespołem ekonomistów wojskowych oraz nadać wysoką rangę istniejącym komórkom w Ministerstwie Przemysłu i innych resortach, a także w pionie logistyki Ministerstwa Obrony Narodowej. Komórki te powinny posiadać odpowiednie kompetencje, zapewniające sprawną realizację procesów rekonwersji i konwersji w obszarze gospodarki narodowej, z uwzględnieniem możliwości jej prywatyzacji oraz przewidywanych zmian w zakresie międzynarodowej współpracy gospodarczej.

Ważnym i pilnym zadaniem jest pełniejsze sprzężenie przemysłu obronnego z systemem gospodarki rynkowej. Jednym z podstawowych warunków zapewniających sprawną realizację tego zamiaru jest rozważanie alternatywnych rozwiązań przedstawionych wcześniej.

Ewentualna prywatyzacja musi być prowadzona przez państwo w sposób wysoce odpowiedzialny, zapewniający utrzymanie na wymaganym poziomie stanu bezpieczeństwa kraju. Oznacza to konieczność uwzględnienia wielu ważnych czynników, jak np.:

- aktualny i przewidywany układ sojuszów międzynarodowych, mających gwarantować bezpieczeństwo państwa /narodu/;
- kierunki i zakres współpracy gospodarczej Polski w układzie międzynarodowym;
- założenia aktualnej doktryny obronnej i model organizacyjno-zadaniowy sił zbrojnych;
- stan i koncepcje rozwoju uzbrojenia i techniki wojskowej.

Uwzględniając powyższe czynniki oraz dążąc do podniesienia jakości uzbrojenia i sprzętu wojskowego, należy stworzyć warunki umożliwiające dopływ do polskiego przemysłu obronnego zasilania techniczno-finansowego z krajów EWG i USA. Działać trzeba rozsądnie i dlatego każdy kontrakt dotyczący zakupów sprzętu i uzbrojenia powinien zapewniać włączenie się naszego przemysłu w system międzynarodowej kooperacji.

W konkluzji zgłasza się propozycję utworzenia w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych wyspecjalizowanej komórki organizacyjnej odpowiedzialnej za realizację procesu prywatyzacji /z uwzględnieniem kapitału zagranicznego/ w sektorze gospodarki obronnej, w tym głównie w przemyśle obronnym. W ogniwie tym powinni pracować także kompetentni przedstawiciele resortu obrony narodowej. Wydaje się również, że podobna komórka, powinna funkcjonować w Agencji do Spraw Inwestycji Zagranicznych.

Problemy restrukturyzacji sił zbrojnych, gospodarki wojskowej, a w tym i systemu zaopatrywania wojsk stanowią spójną, ściśle ze sobą

sprzężoną całość. Należy ocenić, że w tym obszarze jest dobra, ponieważ aktualnie prace koncepcyjne dotyczące modelu sił zbrojnych lat 90-tych praktycznei są zakończone. Opracowana koncepcja została przyjęta przez kierownictwo Ministerstwa Obrony Narodowej. Oznacza to, że gospodarka wojskowa w najbliższych latach ulegać będzie głębokim przeobrażeniom, nastawionym na jej integrację i adaptację do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej. W ramach tej koncepcji rozstrzygnięto większość podstawowych problemów dotyczących struktury organizacyjno-etatowej pionu /systemu/ logistyki w Siłach Zbrojnych RP. Zmiany w sytuacji związane z procesem transformacji gospodarki powodować będą jednak konieczność kolejnych przystosowań w zakresie sterowania produkcją obronną, w tym konwersji gospodarki narodowej. To z kolei wymagać będzie wprowadzenia nowych rozwiązań organizacyjnych, prawnych i ekonomiczno-finansowych w systemie logistycznym sił zbrojnych. Konieczność taka wynika z faktu, że pomimo dokonanych reform w gospodarce polskiej nie osiągnięto jeszcze rozwiniętych stosunków rynkowych. Główne przyczyny takiego stanu rzeczy - według opinii zawartej m.in. w projekcie dokumentu pt.:"Rządowy program rozwoju konkurencji w latach 1991-1993" - są następujące:

- nadmierna koncentracja produkcji, powodująca wysoki stopień monopolizacji poszczególnych segmentów rynku;
- zawiły i mało stabilny system regulacji prawnych;
- dominacja własności państwowej, której towarzyszy niewielkie zainteresowanie pracowników efektywnością gospodarowania;
- niedostatek kadr posiadających umiejętności kierowania przedsiębiorstwami w warunkach gospodarki rynkowej, nowoczesnej techniki i technologii wytwarzania oraz świadczenia usług.

Biorąc za podstawę powyższy stan rzeczy należy oczekiwać, że rząd podejmie szybkie działania zmierzające do:

- demonopolizacji, tzn. dzielenia wielozakładowych, nieefektywnych przedsiębiorstw na mniejsze podmioty gospodarcze;
- zlikwidowanie monopoli administracyjnych utworzonych na potrzeby centralnego kierowania gospodarką;
- ograniczenia do niezbędnego minimum administracyjnej ingerencji państwa w procesy gospodarcze, czyli znoszenia bądź łagodzenia kontroli płac, cen, zysków, z jednoczesnym zmniejszeniem ochrony krajowych producentów przez liberalizację importu /polityka celna/;
- przyspieszenia procesu prywatyzacji gospodarki przy jednoczesnym zablokowaniu możliwości przekształcenia się monopoli państwowych w monopole prywatne oraz znoszeniu ograniczeń dla działalności zagranicznych podmiotów gospodarczych.

Działania zmierzające do koncentracji produkcji i usług obejmą też obszar rynków naturalnych, w tym w zakresie infrastruktury gospodarczej /transport kolejowy i drogowy, poczta, telekomunikacja, energetyka/ oraz sferę dóbr publicznych, w tym także gospodarkę komunalną. W ramach ww rynków funkcjonować będą w coraz szerszym zakresie takie mechanizmy, jak: wolny przetarg o prawo prowadzenia działalności produkcyjno-usługowej stosowany w dwóch podstawowych formach: kontraktowania, tj. ubiegania się o prawo dostarczania dóbr i usług finansowych z budżetu,oraz koncesjonowania, tj.przetargu o prawo wyłączności prowadzenia na danym rynku działalności usługowo-produkcyjnej, a także finansowej.

Podkreśla się, że kompleksowe zadania w powyższym zakresie mają być realizowane szybko. Nie można bowiem biernie oczekiwać na zakończenie procesu reform - aż do momentu ukształowania się w kraju gospodarki rynkowej, lecz należy równolegle z zachodzącymi zmianami prowadzić intensywne prace mające na celu stworzenie sprawnego podsystemu ekonomiczno-finansowego systemu logistyki Sił Zbrojnych RP. Problemy, które należy rozwiązać, są złożone, lecz aktualna sytuacja międzynarodowa umożliwia, jak się ocenia, korzystanie z dorobku w tym zakresie państw zachodnich. Uczynić to należy odpowiedzialnie, co oznacza konieczność dokonania analizy i oceny konkretnych rozwiązań stosowanych w różnych krajach pod kątem możliwości ich adaptacji do polskich warunków, z uwzględnieniem stanu politycznego i gospodarczo-społecznego kraju oraz zarówno tradycji, jak i wymagań współczesnej armii.

Wobec faktu, że gospodarka wojskowa jest organicznym podsystemem gospodarki narodowej, zwiększenie roli pieniędza i rangi systemu finansów w państwie musi wywołać podobny skutek w systemie gospodarki wojskowej.

W pierwszej kolejności należy podjąć działania systemowe, zmierzające do:

- zwiększenia roli służb ekonomiczno-finansowych wojska, które docelowo powinny sprawować pełną kontrolę nad gospodarką wszystkich ogniw organizacyjnych sił zbrojnych. Wymaga to stworzenia warunków prawno-ekonomicznych i techniczno-organizacyjnych, umożliwiających systemowi finansowemu wojska pełną realizację funkcji czynnych /dystrybucyjnej i bodźcowej/ oraz biernych /ewidencyjnej i kontrolnej/;
- wzrostu efektywności i sprawności planowania budżetowego oraz poprawy dyscypliny realizacji kredytów i środków finansowych na wszystkich szczeblach organizacyjnych wojska;

- rozszerzenia samodzielności ekonomicznej wszystkich podmiotów gospodarki wojskowej, z rozszerzeniem zakresu ich uprawnień i obowiązków w sferze działalności gospodarczo-obronnej.

Realizacja ww zadań wymaga podjęcia prac mających na celu:

- zmianę aktualnego układu podziałek klasyfikacji dochodów i wydatków budżetowych MON oraz układu kont;

- zlikwidowanie bądź wyraźne ograniczenie dwutorowości zaopatrywania oddziałów gospodarczych /w pieniądzu i w naturze/;

- dostosowanie systemu ewidencji do wymogów współczesnej gospodarki wojska, tak,aby umożliwiał on rejestrowanie i kalkulację planowanych i rzeczywistych kosztów funkcjonowania jednostek wojskowych;

- usprawnienie systemu normowania gospodarczego przez zapewnienie możliwości opracowania norm budżetowych, określających pełne i cząstkowe wydatki /koszty/ wszystkich jednostek organizacyjnych wojska.

Wydaje się również konieczne, aby w kreowanym systemie logistyki Sił Zbrojnych RP zapewnić realizację funkcji, które dotychczas nie były wykonywane. Należą do nich:

- obsługa arbitrażowa w sprawach spornych, ujawniających się w związku z realizacją zakupów wojskowych w cywilnych jednostkach gospodarczych;

- prowadzenie doradztwa i kontroli w zakresie ekonomiczno-finansowej strony kontraktów handlowych zawieranych przez instytucje i jednostki wojskowe;

- sterowanie współpracą wojska z instytucjami i komórkami badawczymi koncernów i przedsiębiorstw, polegające m.in. na: organizowaniu przetargów na wykonanie zadań naukowo-badawczych i badawczo-rozwojowych przez cywilne instytuty naukowe, wyszukiwaniu przedsiębiorstw do współpracy z tymi instytutami oraz kontroli realizacji wszystkich etapów cyklu badawczo-rozwojowego do momentu zastosowania rezultatów badań w różnych sferach działalności sił zbrojnych.

Zaznacza się, że np. w USA ww funkcje realizowane są przez trzy odrębne instytucje; Komisję Sił Zbrojnych ds. Arbitrażu /Armed Services Board of Contract Appeals/, Agencję ds. Kontraktów Wojskowych /Defence Contract Audit Agency/, Agencję ds. Współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi koncernów i przedsiębiorstw /Defence Advanced Research Projects/.

Ocenia się, że wojsko już obecnie odczuwa brak instytucji tego typu mogących realizować ww. funkcje, ponieważ wojskowe ogniwa logistyczne coraz częściej i w szerszym zakresie stają się uczestnikami gry rynkowej. Problem jest ważny, ponieważ potrzeby sił zbrojnych w tym za-

kresie będą wzrastały wraz z procesem budowy rozwiniętej gospodarki rynkowej w państwie.

W dalszej perspektywie - tzn. w fazie, gdy własność państwowa przestanie dominować w gospodarce kraju - celowe byłoby zainicjowanie działań zmierzających do powstania organizacji niezależnej od sił zbrojnych, lecz współpracującej z nimi oraz z instytucjami odpowiedzialnymi za sterowanie sektorem obrony narodowej, w tym przemysłem obronnym. Organizacja ta, podobnie jak Federalny Związek Przemysłu Niemieckiego, miałby na celu reprezentowanie interesów przedsiębiorstw i koncernów /innych organizacji gospodarczych/ zaangażowanych w produkcje zbrojeniową - szerzej obronną. Wyspecjalizowane jej ogniwa wykonawcze mogłyby brać udział w: prognozowaniu, projektowaniu i planowaniu zaopatrzenia sił zbrojnych oraz działalności importowo-eksportowej w zakresie uzbrojenia i sprzętu wojskowego, w rozwiązywaniu problemów surowcowych, wyszukiwaniu wolnych mocy produkcyjnych oraz częściowym ich finansowaniu, lokowaniu zamówień rządowych związanych z obroną narodową, podejmowaniu decyzji o wprowadzaniu do produkcji nowych modeli /wzorów/ uzbrojenia i sprzętu wojskowego itd.

x

x x

Szeroki zakres problematyki poruszonej w referacie uwarunkowany jest faktem, że w wyniku procesu transformacji gospodarki polskiej zajdą tak zasadnicze zmiany w warunkach, celach, zasadach i metodach jej funkcjonowania, iż radykalnej przebudowie musi zostać poddany nie tylko system zaopatrywania wojsk, ale wszystkie jego systemy nadrzędne.

Konferencja, której organizatorzy trafnie ocenili stan zapotrzebowania nauki i praktyki wojskowej, potwierdziła konieczność systemowego podejścia do wszystkich omawianych w trakcie dyskusji problemów, a zatem także potrzebę istnienia koordynatora zapewniającego możliwość łączenia rozwiązań cząstkowych w logicznie sprzężoną ze sobą całość.

Przedłożone w referacie oceny i wnioski są oczywiście dyskusyjne, dotyczą tylko pewnych rozwiązań cząstkowych, lecz w określonym zakresie mogą okazać się użyteczne zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym.

Problem jest złożony, wielowątkowy i trudny, dlatego jego poprawne rozwiązanie wymaga uczestnictwa szerokiego, interdyscyplinarnego kręgu specjalistów wojskowych i cywilnych.

Płk w st.spocz.prof.dr hab. Andrzej MADEJSKI

OCENA STANU I PROGNOZA ROZWOJU ZAGROŻENIA RP NAPAŚCIĄ ZBROJNĄ

Oceny i prognozy, jakie chcę w tym gronie, w możliwie lakonicznej formie przedstawić, nie posiadają niestety dostatecznej podbudowy metodologicznej. Mają charakter "zdroworozsądkowy" i w dużej mierze intuicyjny. Zarys metodyki dokonywania tego rodzaju ocen i prognoz, opracowywany w Katedrze Analiz i Prognozowania Obronnego, poddany będzie wstępnie pod rozwagę szerszemu gronu osób na konwersatorium. Dopiero potem spróbujemy tę metodykę rozbudować i zastosować w praktyce. Być może w ciągu br. dorobimy się zarówno dostatecznie dobrej metodyki, jak też pełniejszych ocen i prognozy zagrożeń.

Klarowna dotychczas sytuacja Polski, uzależnionej od zbrojnej potęgi ZSRR/wg ocen ekspertów światowych przewyższającej potencjał zbrojny Europy Zachodniej i Ameryki/została zastąpiona pełną niezależnością, ale jednocześnie swoistym osamotnieniem wobec dwóch sąsiadujących z nami potęg: gospodarczej, naukowo-technicznej i organizacyjnej - z zachodu, a zbrojnej i jednocześnie trawionej straszliwym kryzysem - ze wschodu.

Jeśliby wziąć pod uwagę wyłącznie potencjały rażenia sił zbrojnych /nie licząc radzieckiego potencjału broni jądrowej, to sytuację można by uznać wręcz za bardzo groźną. Uwzględniając nawet tylko broń ciężką /bez strzeleckiej/, wg danych The Military Balance z 1990/1991 /z poprawkami wg danych z Traktatu Wiedeńskiego redukcji broni klasycznej w Europie/, oraz jakość tej broni wg wskaźników stosowanych w WP - uzyskujemy następujące wskaźniki wielkości potencjałów rażenia i stosunki porównawcze:

- Polska około 11900 jedn.przelicz.- 1;
- Niemcy /wraz z uzbr.NAL.NRD/ " 35800 j.p. - 3;
- ZSRR /licząc 2/2 sił bez flot Północnej i Czarnomorskiej/ " 148700 j.p. - 12;
- Czechosłowacja " 11400 j.p. - 1;
- Szwecja " 6700 j.p. - 0,5.

Po zrealizowaniu postanowień Traktatu Wiedeńskiego /zatem około 1994r./ - przy nie zmienionych stanach uzbrojenia nie limitowanego/, co jest założeniem wątpliwym/ - stosunki potencjałów rażenia mogą się nieco poprawić/ o ile Polska zechce i będzie w stanie wykorzystać przyznane limity, co ze względu gospodarczych i politycznych także nie wydaje się być wskazane. Wówczas będziemy mieć do czynienia z wielkościami:

- Polska około 10700 jedn.przelicz. - 1;
- Niemcy/bez broni NAL NRD/ " 25400 " " - 2,4;
- ZSRR " 121100 " " - 11;
- Czechosłowacja " 8000 " " - 0,7;
- Szwecja " 6700 " " - 0,6.

Zmiany te są na tyle nieznaczne, że można ich nie brać pod uwagę.

Oceniając jednak zagrożenie trzeba uwzględniać wszystkie inne czynniki i okoliczności.

Przyjęcie bardziej realnych wskaźników jakości sprzętu prawdopodobnie obniżyłoby potencjał rażenia ZSRR, ale także i potencjały Polski oraz Czechosłowacji /w znacznie mniejszym zakresie Niemiec i Szwecji/. Gdyby uwzględnić stopień uzawodowienia i poziom wyszkolenia stanów osobowych, poziom ich organizacyjnego przygotowania, morale żołnierzy/ w sensie ducha bojowego/, efektywność funkcjonowania dowództw, łączności, komunikacji, systemów zaopatrywania, to wskaźniki potencjałów rażenia i ich stounki uległyby zasadniczym korektom. Niestety jednak nie dorobiliśmy się jeszcze metod określenia odnośnych współczynników, i, co więcej, nie byłyby one dla nas korzystne, a nwet, jeśli na przykład w odniesieniu do ZSRR byłyby korzystne, to raczej nieznacznie.

Ponadto trzeba brać pod uwagę wszystkie istotne czynniki pozawojskowe, wszystkie inne formy zagrożenia. Wówczas można stwierdzić, że w chwili obecnej, a także w latach najbliższych poważnego zagrożenia Polski napaścią zbrojną raczej nie ma. Natomiast duże jest zagrożenie w sferze ekonomicznej, psychologicznej, społecznej oraz ekologicznej. Może szybko narosnąć także zagrożenie w sferze wewnętrznej /bezpieczeństwa i porządku publicznego/.

Właściwie, jeśli nie poddawać się emocjom, to mając na uwadze zagrożenie polityczno-militarne, można poważnie liczyć się jedynie z możliwością wybuchu w ZSRR wojny domowej i jej skutkami dla Polski. A mogą one przede wszystkim być następujące:

- wybuch walk bratobójczych w jednostkach radzieckich stacjonujących w Polsce i Niemczech oraz przegrupowujących się przez nasze terytorium;
- gwałtowne przerzuty dużych zgrupowań tych wojsk /być może nawet bez dostatecznych uzgodnień i porządku/ oraz nawiązywane przez nie walk na naszej wschodniej granicy z siłami zbrojnymi z obszaru Ukrainy, Litwy, Białorusi;
- samowolne zatrzymywanie się wspomnianych zgrupowań w Polsce na bliżej nie określony czas, desperackie zachowania się dowódców i szeregowych radzieckich oraz całych jednostek;
- demonstrowanie przez polskie społeczeństwo nastrojów antyradzieckich /do atakowania jednostek wojskowych włącznie i prowokowania otwartej walki między jednostkami WP i AR/;
- aktywizowanie się sił i ośrodków antyrządowych w Polsce oraz podejmowanie przez nie prób dywersji zbrojnej i innej;
- przygraniczne akcje zbrojne nacjonalistów np. z Ukrainy lub Litwy, wyrażających roszczenia terytorialne.

Spokojnie i chłodno oceniając sytuację trzeba raczej odrzucić sugestie o powiązaniach AR i KGB z Irakiem, mających na celu odzyskanie siłą przez ZSRR utraconych w Europie pozycji, a nawet podjęcie krucjaty przeciwko "światowemu kapitalizmowi". Tego rodzaju oceny - to raczej skutki nadmiernych emocji, zaślepienia i fantazji. Sytuacja w rejonie Zatoki Perskiej niewątpliwie ułatwiła kontrakcję zwolenników radzieckiego imperium - ale to chyba wszystko.

W ostatnich latach bieżącej dekady otwarta zbrojna napaść na Polskę /w skali strategicznej/ zarówno ze strony ZSRR, jak i ze strony Niemiec jest również stosunkowo mało prawdopodobna.
Niemcy musieliby uprzednio zerwać swe powiązania z EWG i NATO, pozbyć się wojsk obcych na swym terytorium zneutralizować państwa ościenne, rozbudować nową infrasturkturę wojskową, scalić gospodarkę, przebudować morale i psychikę społeczeństwa, a to wymaga czasu.

Z kolei ZSRR /lub państwa powstałe w rezultacie jego przekształceń czy rozpadu/ będzie musiał przez lata koncentrować bez reszty swą uwagę i zasoby na uzdrawianiu gospodarki, administracji, społeczeństwa. Co w obliczu katastrofy/ a taką ZSRR przeżywa nie tylko pojedyńczy ludzie, ale i rządy, a nawet narody tracą rozsądek, czemu zresztą w ZSRR sprzyja ogromna potęga zbrojna AR. Wydaje się jednak, że bardziej grozi nam

nie kontrolowany, żywiołowy przepływ i napływ uchodźców niż wielka zbrojna napaść. Ta, zarówno ze wschodu, jak i z zachodu, może stać się bardziej prawdopodobna po 2000-2005r, o ile dojdzie do załamania się wysiłków zmierzających do zbudowania europejskiego systemu bezpieczeństwa, a może nawet czegoś w rodzaju Konfederacji Europejskiej. Symptomy narastającego zagrożenia będą się jednak ujawniać wcześniej, umożliwiając korektę planów.

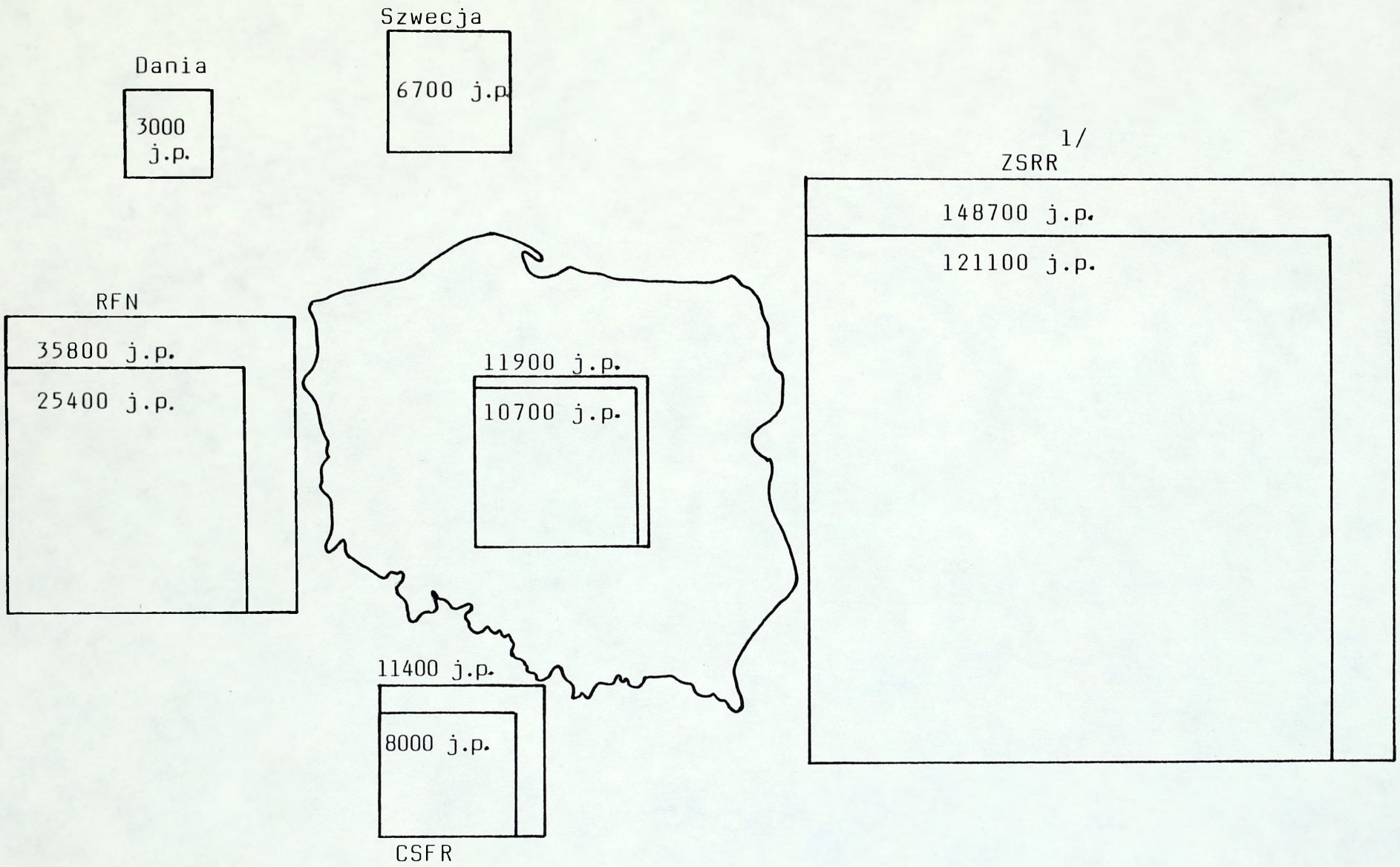
Trzeźwo oceniając sytuację, musimy pogodzić się z tym, że nie mamy szans, zbrojnie dorównać wielkim sąsiadom. To w ogóle jest niewłaściwy, dziewiętnastowieczny sposób rozumowania. Musimy się uleczyć z naszych fobii. Jednym pewnym gwarantem bezpieczeństwa Polski i jej rozwoju, jest zbiorowy ponadnarodowy system bezpieczeństwa - polityczny, społeczny, gospodarczy. Powinniśmy zatem czynić wszystko, co może przyspieszyć konstytuowanie się Wspólnoty Europejskiej i wejście do niej Polski, i nie robić niczego - co mogłoby temu przeszkadzać.

Reasumując: mamy prawdopodobnie szanse na co najmniej dekadę względnego spokoju. Powinniśmy starać się czas ten dobrze wyzyskać - odbudować podstawy siły państwa, nie gorączkować się z przebudową sił zbrojnych, spokojnie, gruntownie przemyśleć przyszłe XXI-wieczne potrzeby i solidnie przygotować reformę strukturalną i sprzętową. Na dziś należy tylko to, co nic lub niewiele kosztuje. Dużą reformę, reformę właściwą uruchomić trzeba dopiero wówczas, gdy wszystko wskazywać będzie na taką konieczność /a to wcale nie jest pewne/. I wówczas - ale już bez zahamowań - wprowadzić zamierzenia w czyn. W przeciwnym wypadku - po staremu tylko zmarnujemy masę pieniędzy, wysiłku i zasobów, a efekty będą mizerne. Działając lokalnie - myślmy globalnie. Przygotowujemy się do działania rozważnie i pomału - działajmy szybko.

ZESTAWIENIE
PORÓWNAWCZE POTENCJAŁÓW RAŻENIA SIŁ ZBROJNYCH

Załącznik 1

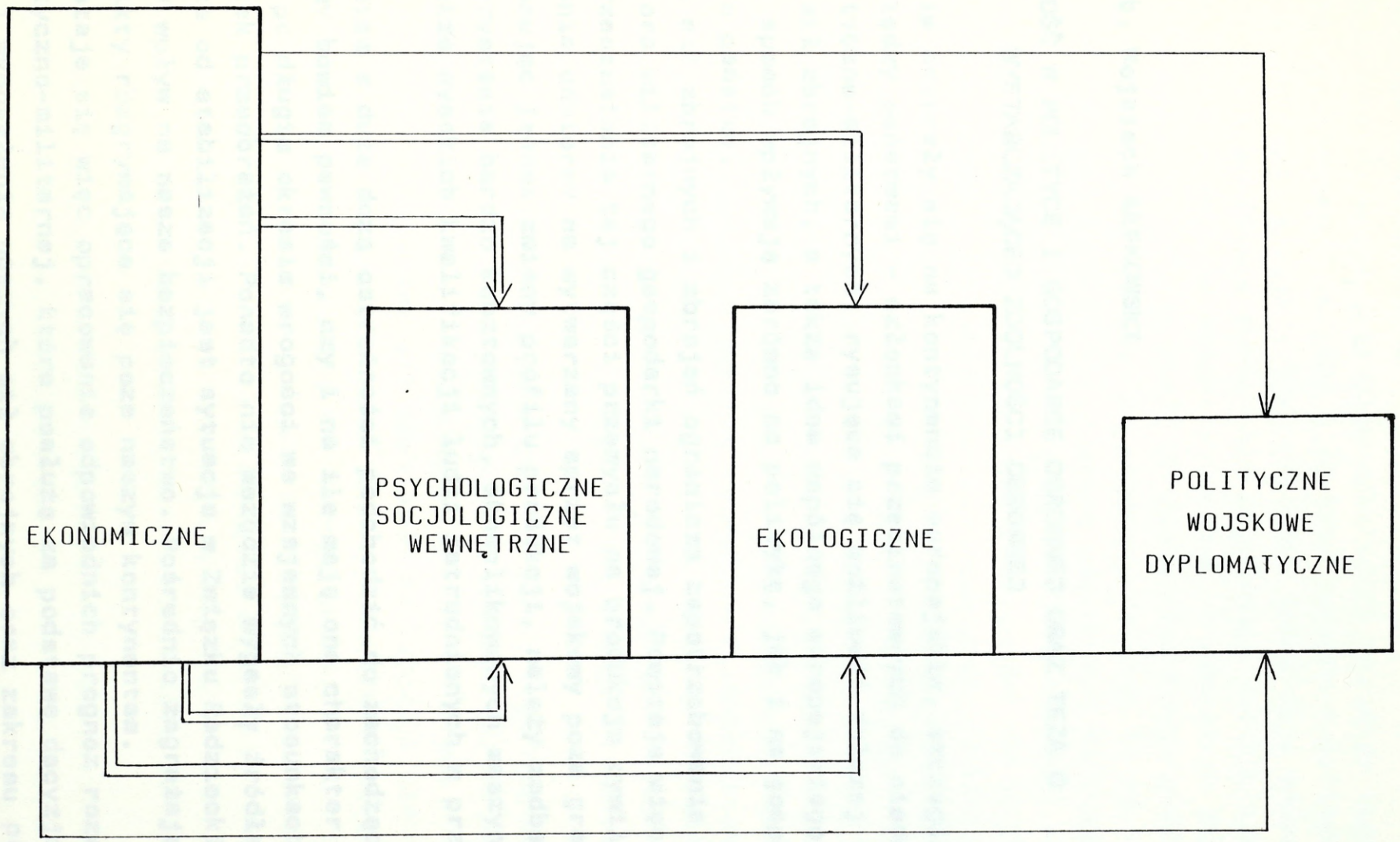
(bez broni strzeleckiej i jądrowej)



1/ 2/3 sił bez strategicznych sił jądrowych, Floty Północnej i Czarnomorskiej.

Załącznik 2

ZESTAWIENIE PORÓWNAWCZE INTUICYJNIE OKREŚLONYCH WIELKOŚCI RÓŻNEGO RODZAJU ZAGROŻEŃ RP ORAZ NIEKTÓRYCH WYSTĘPUJĄCYCH MIĘDZY NIMI ZALEŻNOŚCI



– Płk prof.dr hab. Wojciech ŁEPKOWSKI

ELASTYCZNOŚĆ W POLITYCE I GOSPODARCE OBRONNEJ ORAZ TEZA O WYSTARCZAJĄCEJ ZDOLNOŚCI OBRONNEJ

Zmiany, jakie dokonały się na kontynencie europejskim, szczególnie w stosunkach między państwami - członkami przeciwstawnych do niedawna ugrupowań polityczno-militarnych, rysująca się możliwość dalszej redukcji zbrojeń i sił zbrojnych, a także idea wspólnego europejskiego domu - w zasadniczy sposób wpływają zarówno na politykę, jak i na gospodarkę obronną naszego państwa.

Redukowanie sił zbrojnych i zbrojeń ogranicza zapotrzebowanie na produkcję sektora militarnego gospodarki narodowej. Powstaje więc konieczność przestawienia tej części przemysłu na produkcję cywilną, albo też szukania odbiorcy na wytwarzany sprzęt wojskowy poza granicami kraju. Dokonując jednak zmiany profilu produkcji, należy zadbać o właściwe wykorzystanie bardzo kosztownych, skomplikowanych maszyn i urządzeń, a także wysokich kwalifikacji ludzi zatrudnionych w przemyśle obronnym.

Trzeba również z dużą dozą ostrożności podchodzić do zachodzących zmian. Nie mamy bowiem pewności, czy i na ile mają one charakter stały. Jest to wszak po długim okresie wrogości we wzajemnych stosunkach, dopiero początek przeobrażeń. Ponadto nie wszędzie wygasły źródła konfliktów. Daleka od stabilizacji jest sytuacja w Związku Radzieckim, mająca istotny wpływ na nasze bezpieczeństwo. Pośrednio zagrażają mu również konflikty rozgrywające się poza naszym kontynentem.

Niezbędne staje się więc opracowanie odpowiednich prognoz rozwoju sytuacji polityczno-militarnej, które posłużą za podstawę decyzji dotyczących stanu i wyposażenia naszych sił zbrojnych oraz zakresu produkcji sektora militarnego gospodarki narodowej.

Nie ulega wątpliwości, że działania w tym zakresie muszą być odpowiednio skoordynowane z podobnymi działaniami naszych sąsiadów. W wyniku bowiem redukcji zbrojeń i sił zbrojnych nie może zostać naruszona równiwaga potencjałów militarnych w Europie, pozostająca ciągle jeszcze jednym z warunków bezpieczeństwa.

W sumie więc obecna sytuacja polityczno-militarna powoduje konieczność elastycznego podejmowania decyzji i działań zarówno w polityce, jak i gospodarce obronnej, a więc w tych sferach, które mają zasadniczy wpływ na kształtowanie wielkości potencjału wojskowego naszego państwa.

Elastyczność uznawana jest za zasadę działania. W omawianym znaczeniu należałoby rozumieć ją jako zdolność do bezkonfliktowego przystosowania zarówno polityki, jak i gospodarki obronnej państwa do zmieniających się potrzeb. Chodzi bowiem o utrzymanie potencjału wojskowego na takim poziomie, który w istniejącej i prognozowanej sytuacji polityczno - militarnej uznawany jest za minimalnie niezbędny do obrony przed agresją, a tym samym - zapewniający bezpieczeństwo narodowe.

Przy powyższej interpretacji pojęcia elastyczności należałoby w dalszych rozważaniach określić niezbędne minimum obronnego potencjału wojskowego, jako głównego składnika potencjału wojennego państwa. Na ogół wielkość tego potencjału określana jest jako: niezbędna do obrony stanu posiadania, a jednocześnie zbyt mała do rozpoczęcia działań zaczepnych przeciwko jakiemukolwiek państwu,zwłaszcza z zaskoczenia.

Jest to jednak definicja o wysokim stopniu uogólnienia. Sprecyzowanie wymagają w niej przede wszystkim takie pojęcie jak: "wielkość potencjału niezbędnego do obrony", a także: "zbyt małego do rozpoczęcia działań zaczepnych".

Jak do tej pory - mimo podejmowanych prób-problemu tego nie rozwiązano. Dotychczas wielkość potencjału wojskowego niezbędnego do obrony starano się określać przede wszystkim przyjmując za kryterium wyrażamy w procentach stosunek liczebności sił zbrojnych do ludności państwa. W niektórych opracowaniach podawana jest liczba żołnierzy niezbędna do obrony jednego kilometra kwadratowego bronionego obszaru, w innych jednego kilometra granicy. Wiadomo jednak, że określenie liczebności żołnierzy nie wystarcza dla określenia potencjału wojskowego. Musi być uwzględnionych jeszcze co najmniej kilka czynników, takich m.in. jak: stopień uzawodowienia armii, wyszkolenia, stanu moralnego, doświadczenia, uzbrojenia itp.

Liczebność wojsk jest jednak - jak dotychczas - podstawowym wskaźnikiem pozwalającym określić pozostałe parametry charakteryzujące wielkość minimalnie niezbędnego potencjału wojskowego. Znając ją można

określić liczebność poszczególnych rodzajów sił zbrojnych, a z kolei, znając przeciętne nasycenie wojsk techniką i uzbrojeniem - liczebność poszczególnych rodzajów sprzętu wojskowego.

Rozważając powyższy problem, należałoby ustosunkować się do dylematu które rodzaje sił zbrojnych należy zaliczyć do obronnych, a które do zaczepnych. Podobnie, jeśli chodzi o sprzęt. Część teoretyków twierdzi, że jedne rodzaje sprzętu wojskowego są zaczepne, inne przede wszystkim obronne, część natomiast, że każdy rodzaj sprzętu można uznać za zaczepny lub obronny, rzecz sprowadza się bowiem do sposobu jego wykorzystania w działaniach bojowych.

Z kolei, jeśli chodzi o możliwość prowadzenia działań zaczepnych, przyjmuje się najczęściej, że siły minimalne niezbędne do obrony nie wystarczają do prowadzenia działań zaczepnych z przeciwnikiem posiadającym zbliżoną wartość potencjału wojskowego.

W sumie, w pracach prowadzonych przez Akademię Obrony Narodowej, a ściślej przez Wydział Strategiczno - Obronny, będziemy musieli podjąć badania zarówno nad znaczeniem pojęcia "elastyczności", przede wszystkim w gospodarce obronnej, jak i nad wypracowaniem metod umożliwiających określenie niezbędnego minimum wojskowego potencjału obronnego.

Płk doc.dr hab. Jan WOJNAROWSKI

ZAGADNIENIA GOTOWOŚCI MOBILIZACYJNEJ WOJSK I PRZEMYSŁU OBRONNEGO W ŚWIETLE ZMIAN DOKONUJĄCYCH SIĘ W POLSCE

W swoim wystąpieniu zamierzam poruszyć zagadnienia dotyczące utrzymania gotowości mobilizacyjnej sił zbrojnych i wpływu gospodarki kraju na tę gotowość.

Gotowość mobilizacyjna sił zbrojnych jest elementem /cząstka/ stałej gotowości bojowej. Posługując się tymi pojęciami można problem zilustrować /bardzo ogólnie/ według następującego schematu:

GOTOWOŚĆ	OBRONNA	PAŃSTWA
GN	ARz/s/	SZ
Przygotowanie potencjału gospodarczego kraju do zapewnienia utrzymania gotowości bojowej sił zbrojnych oraz przystosowania gospodarki do jej przestawienia na działalność w okresie wojny	Dostosowanie /aktami prawnymi/ administracji rządowej i samorządowej do działalności w czasie wojny.	Przygotowanie sił zbrojnych do terminowanego ich przejścia z pokojowej struktury organizacyjnej na wojenną.
Dziedziny pozamilitarne		Dziedzina wojskowa

W okresie pokoju w systemie utrzymania gotowości bojowej sił zbrojnych jej elementami są: gotowość alarmowa; gotowość mobilizacyjna; zdolność bojowa.

ELEMENTY STAŁEJ GOTOWOŚCI BOJOWEJ
SIŁ ZBROJNYCH

GOTOWOŚĆ ALARMOWA SZ	GOTOWOŚĆ MOBILIZACYJNA SZ	ZDOLNOŚĆ BOJOWA SZ
Określony stopień przygotowania sił zbrojnych do wykonania zadań ujętych w planach osiągania WSGB w trybie natychmiastowym /alarmowym/. Dotyczy ona w szczególności ZT i oddziałów utrzymujących stałą gotowość bojową w czasie pokoju. W odniesieniu do powstałych jednostek polega na przygotowaniu do mobilizacyjnego ich rozwinięcia /osiąganie wyższych stopni gotowości bojowej/.	Określony stopień przygotowania sił zbrojnych do terminowego wykonania zadań ujętych w planie mobiliz. i przejścia ich z pokojowej struktury organizacyjnej na wojenną w ramach częściowej lub powszechnej mobilizacji. Gotowość mobilizacyjna obejmuje: 1. Przygotowanie przedsięwzięć mobilizacyjnych w siłach zbrojnych. 2. Organizację i kierowanie przebiegiem mobilizacji sił zbrojnych. 3. Gromadzenie zasobów rezerw ludzkich i materiałowych na zabezpieczenie mobilizacyjnego rozwinięcia sił zbrojnych	Optymalne możliwości sił zbrojnych do podjęcia i wykonania zadań bojowych zgodnie z ich przeznaczeniem.

Rozpatrując zagadnienia gotowości bojowej sił zbrojnych należy stwierdzić, że w przeszłości i obecnie żadne państwo nie było i nie jest zdolne do utrzymywania podczas pokoju swoich sił zbrojnych w pełni rozwiniętych oraz gotowych w całości do podjęcia działań bojowych. Dlatego też utrzymuje się siły zbrojne w gotwości mobilizacyjnej, która ma zapewnić warunki do osiągnięcia pełnej gotowości bojowej.

Siły Zbrojne RP, ograniczone limitem traktatu paryskiego, są i pozostaną w okresie pokoju "armią skadrowaną". Toteż kilkakrotne powięk-

szenie ich liczebności na okres wojny pociąga za sobą szereg przedsięwzięć natury planistyczno-organizacyjnej, ekonomicznej i demograficznej.

Gotowość mobilizacyjna sił zbrojnych obejmuje:

Po pierwsze - przygotowanie przedsięwzięć mobilizacyjnych, takich jak: planowanie mobilizacyjnego rozwinięcia wojsk; przygotowanie bazy mobilizacyjnej w wojskach i gospodarce narodowej; nadawanie przydziałów mobilizacyjnych, w tym reklamacje żołnierzy rezerwy od obowiązku pełnienia służby wojskowej na czas wojny; organizację zabezpieczenia materiałowego /w tym technicznego i kwatermistrzowskiego/ mobilizacji oraz przygotowanie do świadczeń gospodarki krajowej i administracji rządowej /samorządowej/ na rzecz sił zbrojnych.

Po drugie - organizację i kierowanie mobilizacją sił zbrojnych, a w tym: przygotowanie systemu alarmowania wojsk; szkolenie służb operacyjno-dyżurnych, osób funkcyjnych uczestniczących w procesie mobilizacji oraz zespołów kierowania jej przebiegiem; przygotowanie do działania osób uczestniczących w akcjach doręczania dokumentów powołania.

Po trzecie - gromadzenie zasobów rezerw ludzkich i materiałowo-technicznych na zabezpieczenie mobilizacyjnego rozwinięcia sił zbrojnych.

Ten ostatni problem należy szerzej rozpatrzyć ponieważ stanowi on materialną bazę do utrzymania gotowości mobilizacyjnej sił zbrojnych i wiąże się z możliwościami demograficzno-ekonomicznymi państwa.

Jest sprawą oczywistą, że gospodarka i administracja rządowa muszą funkcjonować w okresie mobilizacji i wojny. Temu zadaniu mogą sprostać ludzie /żołnierze rezerwy/ reklamowani, którzy ze względu na posiadane kwalifikacje naukowe, zawodowe lub specjalne są niezbędni do utrzymania ciągłości zarządzania gospodarką i administracją oraz ich funkcjonowania w czasie wojny. Reklamacje żołnierzy rezerwy służą do opracowania konkretnych, wojennych planów zatrudnienia oraz prowadzenia już w czasie pokoju polityki kadrowej nastawionej na pełne zabezpieczenie realizacji zadań określonych na czas wojny. Rozróżniamy trzy rodzaje reklamacji - z urzędu, grupowe i indywidualne.

Reklamacjami z urzędu objęci są żołnierze rezerwy zajmujący kierownicze stanowiska w organach władzy i administracji państwowej /kierownicze stanowiska w partiach politycznych, naczelnych organach władzy państwowej, organach ochrony prawnej, szkolnictwie wyższym, władzach terenowych organów samorządowych, organizacjach związkowych i młodzieżowych/. Wykazy reklamacji żołnierzy rezerwy przesyłają kierownicy instytucji do właściwych wojskowych komendantów uzupełnień.

Reklamacjami grupowymi mogą być objęci żołnierze rezerwy, którzy są niezbędni z punktu widzenia potrzeb zakładów pracy na zajmowanych stanowiskach w ramach limitu dla danego zakładu pracy, określonego przez właściwego ministra lub wojewodę. Grupowe zaświadczenia reklamacyjne, na wniosek kierownika zakładu pracy wydają wojskowi komendanci uzupełnień na okres do 12 miesięcy.

Reklamacjami indywidualnymi mogą być objęci żołnierze rezerwy niezbędni na zajmowanych stanowiskach, którzy nie zostali objęci reklamacją grupową. Tego rodzaju reklamacji udzielają szefowie WSzW na wniosek kierownika zakładu pracy i na proponowany przez niego okres.

Żołnierze rezerwy, którzy zostali wyreklamowani, nie są objęci przydziałami mobilizacyjnymi przez czas trwania reklamacji. Jeśli zakład pracy nie zrealizuje reklamacji bądź jej nie uaktualni to w razie mobilizacji lub wybuchu wojny przez okres 30 dni sprawy reklamacyjne tego zakładu nie będą rozpatrywane.

Wiąże się to z zapewnieniem zdolności gospodarki państwa do zabezpieczenia materiałowo-technicznego sił zbrojnych w okresie mobilizacji i wojny.

Zaopatrzenie materiałowo-techniczne sił zbrojnych zajmuje dominująca pozycję w wydatkach resortu obrony narodowej. Spowodowane jest to utechnicznieniem sił zbrojnych, jak również ciągłym wzrostem jednostkowych kosztów wytwarzania sprzętu wojskowego, a także koniecznością utrzymywania nagromadzonych zapasów w okresie pokoju. Podczas pokoju, a najpóźniej w okresie zagrożenia bezpieczeństwa państwa należy zgromadzić odpowiednio urzutowane i rozśrodkowane środki materiałowo-techniczne niezbędne do zaspokojenia potrzeb mobilizacyjnych, zarówno wojsk operacyjnych, jak i tworzonych formacji obrony regionalnej.

Przygotowanie materiałowo-technicznego zabezpieczenia rozwinięcia mobilizacyjnego sił zbrojnych i formacji obrony regionalnej stanowi nader złożony problem w polityce ekonomicznej i obronnej państwa. Efektem tej polityki powinno być nagromadzenie w wojsku i gospodarce krajowej niezbędnej liczby wymaganych rodzajów uzbrojenia, sprzętu wojskowego oraz zaspokojenie innych potrzeb materialnych sił zbrojnych, sposobiących się do przejścia ze struktur pokojowych na wojenne, zgodnie z opracowanymi etatami oraz tabelami i normami należności.

W moim pojęciu - zabezpieczyć utrzymanie gotowości mobilizacyjnej sił zbrojnych pod względem materiałowo-technicznym oznacza tyle co: posiadać lub mieć przygotowane w czasie pokoju zapasy materiałowo-techniczne w takich ilościach, które wynikają z opracowanych norm należ-

ności dla sił zbrojnych na czas wojny. Jednak samo zgromadzenie tych zapasów, to jeszcze nie wszystko. Należy zorganizować system, który chroniłby je przed ewentualnym zniszczeniem i stwarzałyby warunki do ich dostarczenia przyszłym użytkownikom. Chodzi tu o odpowiednie rozśrodkowanie, ochronę, konserwację oraz rotację zgromadzonych zapasów.

Planując zabezpieczenie materiałowo-techniczne sił zbrojnych trzeba uwzględnić wspomniane należności tabelaryczne okresu pokojowego i wojny, a ich różnica będzie stanowiła zapas nienaruszalny, utrzymywany w wojsku bądź przygotowany do pobrania z gospodarki narodowej.

Np	$\frac{\text{Nm i w}}{\text{ZN}}$	należność

$$\text{Nm i w} - \text{Np} = \text{ZN}$$

Zapasy nienaruszalne sprzętu i materiałów są to środki materiałowo-techniczne wydzielone i utrzymywane w okresie pokoju, przeznaczone do zabezpieczenia potrzeb mobilizacyjnych. W ich skład wchodzą zapasy nienaruszalne sprzętu i materiałów jednorazowego użytku /tzw. zapas ruchomy/ amunicji, żywności, mps., środków medycznych i innych.

Podstawę do ustalenia materiałowo-technicznych potrzeb mobilizacyjnych sił zbrojnych stanowią:

- założenia strategiczno-obronne, w tym normy środków materiałowo-technicznych i prognozowane ich straty;
- zamierzenia organizacyjne sił zbrojnych, dotyczące ich struktury i wyposażenia w przyjętym systemie uzbrojenia: etaty, tabele należności, normy wielkości i urzutowanie zapasów;
- realne możliwości gospodarki krajowej, w tym: możliwości finansowe, produkcyjne, inwestycyjne i magazynowe.

Mając na uwadze tworzenie nowego modelu sił zbrojnych i obrony regionalnej, dostosowanego do prowadzenia działań na obszarze kraju, należy zbudować polowo-stacjonarny system zaopatrywania, uwzględniający w pobliżu położenia źródeł środków materiałowo-technicznych, tj. możliwość korzystania z zasobów miejscowych. Skróci to termin zakończenia mobilizacji sił zbrojnych. Obecnie w szeregu przypadków składnice znajdują się w odległości 100 - 150 km od mobilizowanych jednostek wojskowych.

Tworzenie jakichkolwiek rezerw mobilizacyjnych w gospodarce jest problemem bardzo złożonym, przede wszystkim jest to zamrożenie kapitału, niejednokrotnie z wsadem dewizowym. Szczególnie ostro problem ten zarysowuje się w odniesieniu do wyrobów uzbrojenia i sprzętu

wojskowego, a to z tego względu, że szybkie zmiany w technice wojskowej mogą powodować niemożliwość wykorzystania zgromadzonych zapasów. Dlatego też przy prognozowaniu i gromadzeniu zapasów mobilizacyjnych należy mieć na uwadze ich perspektywiczne wykorzystanie przez siły zbrojne.

Wspomniałem, że nasze siły zbrojne to "armia skadrowana", która w swoim składzie organizacyjnym będzie posiadała zróżnicowane pod względem pokojowego ukompletowania i wyposażenia jednostki wojskowe. Zatem materiałowo-techniczne zapasy mobilizacyjne, z tego zróżnicowania wynikające muszą być zgromadzone w czasie pokoju w postaci zapasów bieżących, nienaruszalnych i doraźnych, składowanych w magazynach jednostek, w składach rejonowych bądź innych pomieszczeniach gospodarczych - gotowe do pobrania na podstawie talonów.

ŹRÓDŁA ZASPOKAJANIA MATERIAŁOWO-TECHNICZNYCH POTRZEB MOBILIZACYJNYCH SIŁ ZBROJNYCH

Zapasy zgromadzone w wojsku	Dostawy bieżące z kraju i importu	Pobór z gospodarki	Rezerwy państwowe	Dostawy natychmiastowe z zapasów bieżących gospod.
1	2	3	4	5
1.Zapasy zgromadzone w magazynach JW /UB,ZN, ZNz,ZD/ 2.Zapasy zgromadzone w rejonowych składnicach technicznych i kwatermistrzowskich /ZN,ZNz,ZMob/	1.Uzbrojenie i sprzęt wojskowy na użytek bieżący sił zbrojnych i tworzenie zapasów. 2.Sprzęt i materiały powszechnego użytku /środki materiałowe grupy B"/	1.Samochody i ciągniki. 2.Maszyny inż. budowlane. 3.Samoloty i śmigłowce lotnictwa cywilnego. 4.Jednostki pływające, sprzęt i urządzenia komunikacji oraz żeglugi.	1.Podstawowe: metale,paliwa tworzywa sztuczne, produkty rolne. 2.Specjalistyczne: materaiły wybuchowe,agregaty prądotwórcze,leki, sprzęt medyczny, urządzenia i materiały na potrzeby innych resortów. 3.Okresowe - artykuły importowane.	1. Baterie, akumulatory, farby i lakiery, drewno i cement, materiały eksploatacyjno-remontowe, artykuły kwatermistrzowskie

Analizując wymienione źródła zaspokajania materiałowo-technicznych potrzeb mobilizacyjnych sił zbrojnych, należy rozpatrzyć, jakie w tym zględzie są możliwości podlegającej konwersji gospodarki kraju.

Wydaje się, że działalność produkcyjną w gospodarce będą determinowały uwarunkowania finansowe, rozdzielnictwo materiałów i surowców oraz gospodarowanie rezerwami państwowymi. Moim zdaniem należy, określić i wyodrębnić tę część przemysłu, która jest lub może być zaangażowana do produkcji uzbrojenia, amunicji i innego sprzętu wojskowego oraz środków materiałowych na potrzeby mobilizacyjne sił zbrojnych. Przy dokonywaniu selekcji tych źródeł nieodzowne będzie określenie charakterystyki potencjału produkcyjnego przemysłu obronnego, na który składają się:

- możliwości produkcyjne poszczególnych zakładów zaangażowanych bezpośrednio lub pośrednio w produkcję uzbrojenia i sprzętu wojskowego i będących głównym źródłem zaspokajania potrzeb mobilizacyjnych sił zbrojnych;
- możliwości produkcyjne zakładów aktualnie nieczynnych, w których potencjał powstały po przerwanej produkcji zbrojeniowej jest utrzymywany w gotowości do jej podjęcia na nowo;
- potencjał produkcyjny przygotowywany do podjęcia określonej produkcji na zaspokojenie potrzeb sił zbrojnych w wypadku zagrożenia bezpieczeństwa państwa. W okresie pokoju zakłady te realizują produkcję cywilną, pozostając w gotowości do podjęcia określonej produkcji na potrzeby sił zbrojnych. Należy liczyć się z tym, że niektórych mocy produkcyjnych nie będzie można przestawić na produkcję specjalną. Może to być podyktowane względami technicznymi i ekonomicznymi.

Biorąc pod uwagę przekazywanie części potencjału przemysłowego w ręce prywatne /w tym z udziałem kapitału zagranicznego/oraz tworzenie nowego modelu naszych sił zbrojnych, w planowaniu gospodarczo-obronnym należy obciążyć produkcją na cele obrony zakłady przemysłu państwoego i sprywatyzowanego, ściśle określając: asortymenty produkcji i importu, wielkość serii produkcyjnych; opłacalność produkcji i możliwości zbytu.

Na zakończenie kilka uwag dotyczących przechodzenia państwa od planu gospodarczego do planu na rok obliczeniowy, w sytuacji bezpośredniego zagrożenia bezpieczeństwa kraju. Plan przechodzenia na rok obliczeniowy powinien określać:

- siły i środki, jakie gospodarka krajowa zobowiązana jest przekazać na rzecz sił zbrojnych w celu ich mobilizacyjnego rozwinięcia;
- liczbę łączy i urządzeń telekomunikacji oraz telegrafii przewidzianych do przekazania siłom zbrojnym;
- liczbę łóżek szpitalnych wydzielonych przez cywilną służbę zdrowia na potrzeby wojska;
- priorytety przewozów przez środki komunikacji państwowej;

- zakres dostaw z przemysłu środków materiałowo-technicznych na zabezpieczenie sił zbrojnych /amunicja, uzbrojenie, sprzęt techniczny i artykuły kwatermistrzowskie/;

- priorytety w zakresie świadczeń i usług na rzecz sił zbrojnych;

- zadania organizacyjne w gospodarce krajowej i administracji rządowej /samorządowej/.

Dr Janusz ONYSZKIEWICZ

KILKA UWAG NA TEMAT KONWERSJI PRZEMYSŁU OBRONNEGO
/Tekst nie autoryzowany/

Jestem zadowolony, że mogę uczestniczyć w konferencji naukowej zorganizowanej przez Akademię Obrony Narodowej na temat konwersji przedsiębiorstw przemysłu obronnego.

Chciałbym na wstępie postawić zasadnicze pytanie dotyczące przyszłości przemysłu obronnego. Odpowiedź powinna zawierać analizę potrzeb sił zbrojnych i możliwości ich zaspokojenia przez przemysł krajowy. Problemy te są obiektem głębokich studiów resortu i zainteresowanych instytucji. Wpływa na to aktualna sytuacja ekonomiczna kraju, międzynarodowe uwarunkowania polityczne a także rachunek ekonomiczny. Należy również uwzględnić istniejące i przewidywane zewnętrzne zagrożenia bezpieczeństwa państwa. Splot tych wszystkich uwarunkowań powinien ukierunkować odpowiedź na pytanie: co, gdzie, jak i ile produkować aby sprostać potrzebom wynikającym z zagrożeń.

Nie należy utożsamiać współczesnej konwersji z mechanizmem jej przeprowadzenia z okresu II wojny światowej. Czynnik czasu będzie podstawowym elementem, który nie pozwoli na uruchomienie pełnej zdolności produkcyjnej gospodarki narodowej. Stąd aktualnie elastyczność gospodarki i zapasy półproduktów nabierają szczególnego znaczenia. Uzasadnieniem tej tezy jest sytuacja Iraku w zaistniałym konflikcie. Prowadzi on działania zbrojne w oparciu o nagromadzony wcześniej sprzęt i uzbrojenie, gdyż nie jest w stanie przy zmasowanych uderzeniach lotnictwa sprzymierzonych i poniesionych stratach realizować bieżącą produkcję. Wobec powyższego można byłoby wyciągnąć pozorny wniosek o braku celowości posiadania i rozwijania przemysłu obronnego. Obawiam się, że teza

powyższa jest myląca. Możemy bowiem znaleźć się w takiej sytuacji zagrożenia, gdy uczestnicy umów wiedeńskich nie dotrzymują zobowiązań. Objawiać się to będzie przede wszystkim w powiększeniu ich potencjału obronno-gospodarczego, a w tym przemysłu zbrojeniowego. Wytworzyć może się wówczas sytuacja, w której mając środki finansowe nie będziemy mogli kupić za granicą potrzebnego uzbrojenia i wyposażenia. Doprowadzić to może w konsekwencji do naruszania systemu obronnego państwa i dlatego niezbędnym jest posiadanie krajowego przemysłu obronnego.

Podejmując problemy konwersji należy je śledzić i analizować ich przebieg w innych krajach. Wnioski wypływające z tych obserwacji powinny być brane pod uwagę przy planowaniu i realizacji przez przemysł zadań obronnych. Należy także uwzględnić w procesach prywatyzacyjnych realizację potrzeb mobilizacyjnych gospodarki narodowej. Celowi temu winno podporządkować się system przepisów prawnych wymuszających świadczenia produkcji i usług przez wybrane podmioty gospodarcze na wypadek zagrożenia lub wojny. Jest to jedno z zagadnień, które powinno znaleźć odzwierciedlenie w czasie dzisiejszej konferencji.

Płk prof.dr hab. Zdzisław CYGAN

BADANIA NAUKOWE I EKSPERTYZY W PROCESIE KONWERSJI

W moim przekonaniu, kraj tej wielkości, co Polska, powinien rozwijać taką produkcję zbrojeniową do jakiej jest najlepiej przygotowany i w jakiej ma największe tradycje. Za podstawę rozwiązań powinny służyć uwarunkowania i doświadczenia historyczne oraz przykłady i doświadczenia krajów porównywalnych /podobnych/. Dużą rolę ma do spełnienia w tym względzie przyjęta doktryna wojenna oraz wypracowana koncepcja marketingu oraz współpracy z zagranicą. Dopóki te kwestie nie zostaną rozstrzygnięte, nie powinno się podejmować żadnych kroków zmierzających do ograniczenia przemysłowego potencjału obronnego, do przestawiania go na inne tory itp. Bowiem wszelkie tego typu działania są kosztowne, potencjalne korzyści trudne do przewidzenia, natomiast negatywne skutki dla obrony kraju mogą być poważne. Nie ma bowiem metodyki obliczania efektywności przestawiania zakładów zbrojeniowych na produkcję rynkową. Wszelkie próby w tym względzie są dalece niedoskonałe i służyć mogą jedynie jako pomocnicze narzędzia w podejmowaniu decyzji przez decydenta, a nawet tylko jako uzasadnienie słuszności wcześniej wypracowanej przez niego decyzji. Decyzje w tym zakresie podejmuje się zazwyczaj na podstawie opinii ekspertów. W związku z powyższym dobrze byłoby szukać odpowiedzi na podstawowe, nurtujące ekspertów pytania:

- jakie są możliwości i drogi przejścia zakładów zbrojeniowych na produkcję rynkową; czy jest to opłacalne i możliwe ze względów obronnych, czy nie ma innych rozwiązań, jeśli tak, to jakie i dlaczego?
- jakie czynniki przemawiają za utrzymaniem i rozwojem przemysłu zbrojeniowego w Polsce?

- w jakim kierunku powinna iść modyfikacja produkcji przemysłu zbrojeniowego w Polsce i dlaczego?

- jaka jest opłacalność rozwoju wybranych gałęzi przemysłu zbrojeniowego?

- jakie istnieją potencjalne i faktyczne rynki zbytu na produkcję zbrojeniową naszego przemysłu?

Analiza tak postawionego problemu badawczego może przyczynić się do wszechstronnej jego oceny problemu - przy uwzględnieniu relacji wewnętrznych i zewnętrznych - oraz do wypracowania możliwie obiektywnych i słusznych wniosków, które będą stanowić podstawę dalszych badań, analiz i ocen.

Aby zatem konferencja mogła przynieść oczekiwane rezultaty, należałoby przeprowadzić odpowiednie badania naukowe w zakresie rozpatrywanego problemu, z zastosowaniem metod analizy systemowej, odpowiadając między innymi na postawione wyżej pytania. Z wynikami badań zapoznać trzeba potencjalnych uczestników konferencji, z takim wyprzedzeniem, by mogli się oni odpowiednio przygotować do dyskusji. Następnie zorganizować kolejną konferencję, tak ukierunkowując dyskusję, by wynikały z niej określone wnioski dla decydentów.

W moim przekonaniu dzisiejsza dyskusja jest bardzo na czasie. Niewątpliwie dostarczy ona cennego materiału do dalszych badań, analiz i opracowywania wniosków; stworzy podstawę do organizowania dalszych konferencji, sprzyjających właściwemu rozwiązaniu problemu badawczego.

Kpt. dr Janusz PŁACZEK

POLITYKA PAŃSTWA W ZAKRESIE UTRZYMANIA ZDOLNOŚCI MOBILIZACYJNEJ PRZEMYSŁU

W artykule została podjęta próba ukazania potrzeby prowadzenia przez państwo w okresie pokoju takiej polityki prawno-finansowej, która zapewniałaby zdolności mobilizacyjne przemysłu krajowego, z myślą o stanie zagrożenia czy też wojny. Rozważenie powyższego problemu wydaje się być celowe ze względu na aktualnie przeprowadzane zmiany własności środków produkcji, a także przechodzenie na system gospodarki rynkowej. Stąd też wynikają dla zachowania obronności i bezpieczeństwa zewnętrznego państwa zupełnie nowe warunki.

Rozważając powyższy problem chciałbym zwrócić uwagę przede wszystkim na takie zagadnienia jak:

- rola państwa w procesie mobilizacji gospodarczej;
- sposoby i środki /narzędzia/ utrzymywania zdolności mobilizacyjnej przemysłu;
- stosunki w relacji: zamawiający - wytwórca /stymulujące/ konkurencyjność dostaw wyrobów typu specjalnego/;
- miejsce i rola drobnej wytwórczości w polityce obronnej państwa /przy dążeniu do utrzymania zdolności mobilizacyjnej przemysłu/.

Pragnę zaznaczyć, że każde z ww. zagadnień mogłoby być tematem stanowiącym samodzielne opracowanie. Dlatego postaram się je rozwinąć tylko na tyle, na ile pozwoli główny nurt rozważań.

W systemie gospodarki rynkowej stymulująca rola państwa w procesie przestawiania przemysłu na tory wojenne jest trudniejsza do spełnienia niż w systemie gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Z obserwacji dotychczasowego sposobu zarządzania gospodarką wynika, że na osiągnięcie

wymaganego poziomu mobilizacji gospodarczej potrzeba znacznie więcej czasu niż to miało miejsce w systemie realnego socjalizmu. W scentralizowanym systemie sprawowania władzy gospodarka mogła szybciej reagować i przestawiać się na wyższy poziom militaryzacji ze względu na styl kierowania zbliżony do metod stosowanych w gospodarce typu wojennego. Taki model zarządzania państwem był dogodny dla władz politycznych, a w tym dla celów obronnych. Już podczas pokoju obowiązywały bowiem w gospodarce sprawdzone metody z czasu trwania konfliktu zbrojnego /nakazy produkcji, bilansowanie środków na szczeblu centralnym, rozdzielnictwo, plany produkcji narzucone odgórnie, monopol państwa w dziedzinie handlu zagranicznego itp./ W tym systemie nie było warunków dla funkcjonowania mechanizmów gospodarki rynkowej,na wdrażanie inicjatywy i przedsiębiorczości.

Zachodzące obecnie zmiany w stylu kierowania gospodarką wywierają istotny wpływ na obronność, a w tym na zdolności mobilizacyjne przemysłu. Występują bowiem tak jak poprzednio plany mobilizacyjne przemysłu z określonymi zadaniami /gromadzenia zapasów, pozyskania surowców, przesunięcia środków produkcji czy też siły roboczej oraz procesu wytwarzania/, ale metoda dochodzenia do osiągnięcia celu finalnego - jakim jest produkcja na rzecz wojny - musi być zupełnie inna niż dotychczas. Chodzi tu o dostosowanie się do mechanizmu rynkowego. Przy takim sposobie stymulowania produkcji na potrzeby wojny występuje pewne niebezpieczeństwo - jest nim presja czasu. Proces oparty na mechanizmie rynkowym jest na pewno wolniejszy /w swym początkowym stadium/ niż przy obowiązywaniu nakazów sterowanych w sposób centralny. Dlatego też zachodzi konieczność stosowania interwencjonizmu państwowego już w gospodarce okresu pokoju. Oczywiście oprócz przedsięwzięć planistyczno-organizacyjnych, które mogą i muszą być wykonywane w sposób ciągły, należy dążyć, aby miały one charakter zadań stałych.

Chcąc w interesie obronności i bezpieczeństwa państwa stosować interwencjonizm państwowy, należy w warunkach gospodarki rynkowej sprecyzować jego podstawowe zasady. Punktem wyjścia powinno być m.in. zastosowanie ulg podatkowych dla wyznaczonych podmiotów gospodarczych, które:

- utrzymują niezniżalne zapasy surowców, półproduktów, maszyn i urządzeń , części zamiennych przewidzianych na potrzeby produkcji środków walki;
- posiadają wolne moce przydatne do produkcji środków walki.

Stąd też zachodzi potrzeba ich prawno-finansowej ochrony ze strony państwa.

Innymi przejawami interwencjonizmu państwowego dla tego typu zakładów mogą być ułatwienia: importowe, kredytowe, inwestycyjne, czy licencyjne. Rząd powinien ponadto stwarzać dogodne warunki finansowo-podatkowe tym wszystkim podmiotom gospodarczym /niezależnie od stopnia ich sprywatyzowania/ które prowadzą prace badawczo-rozwojowe na potrzeby obronności.

Za wprowadzeniem takich przedsięwzięć "osłonowych" przemawia fakt, że w pierwszej kolejności te zakłady będą musiały zwiększyć produkcję na potrzeby obronne, uruchamiając nowe linie produkcyjne, kształcąc kadry specjalistyczne itp. W celu sprostania tym zadaniom już podczas pokoju przemysł niezależnie od przynależności do określonej branży, wielkości zatrudnienia czy też charakteru własności środków produkcji ponosi określone koszty. Zatem przedsiębiorstwa, aby nie podrażać swych wyrobów finalnych tymi kosztami, powinny być finansowane z budżetu MON, a nie jak było dotychczas z puli ogólnej. W celu niedopuszczenia do obniżenia gotowości mobilizacyjnej tych zakładów, można przykładowo przeznaczyć na produkcję obronną część ulg podatkowych. W wymiernym stopniu wpłynęłoby to na ich potencjał wytwórczy, gwarantując ciągły rozwój bazy przemysłu obronnego. Należy także zachęcać do podejmowania przez wszelkie podmioty gospodarcze produkcji typu obronnego, m.in. przez stosowanie już na swym początku produkcji ulg podatkowych.

Należy zaznaczyć, że w kołach rządowych zwraca się uwagę na to, aby w celu zagwarantowania wystarczalności obronnej i bezpieczeństwa kraju nadal utrzymywać określoną zdolność produkcyjną zakładów wytwarzających sprzęt na potrzeby obronne. Tym samym państwo wyraża zgodę na prowadzenie w obszarze produkcji obronnej polityki promocyjnej. Istotne jest przy tym, aby polityka ta absorbowała jednak niewielkie siły i środki. Stąd też ciągłe poszukiwanie optymalnego dla danych warunków sposobu utrzymania zdolności mobilizacyjnej przemysłu.

Utrzymanie zdolności mobilizacyjnej przemysłu jest przedsięwzięciem bardzo kosztownym. Zachodzi konieczność szukania sposobów obniżenia wydatków. W formie ekonomiki obrony przewiduje się dokonanie tego zabiegu drogą:

- eksportu środków walki;
- wprowadzania w zakładach zbrojeniowych produkcji buforowej /czyli pokrewnej asortymentowo i zbliżonej technologicznie produkcji typu rynkowego/;
- uelastycznienia produkcji zakładu przez posiadanie w miarę uniwersalnego parku maszynowego, dostosowanego do zmiany jej asortymentu;

- rozszerzenia zakresu kooperacji, przez nawiązanie współpracy z wysoko wyspecjalizowanymi małymi i średnimi zakładami;
- wprowadzania nowych, zunifikowanych rozwiązań, zapewniających właściwą politykę remontową i eksploatacyjną;
- produkowania, w kooperacji z firmami zagranicznymi wyrobów gotowych charakteryzujących się długimi seriami i o wysokiej jakości.

Wszystkie te przedsięwzięcia mogą, a w zasadzie powinny być prowadzone równocześnie w zakładach typu zbrojeniowego w okresie pokoju. Aktualnie w teoriach konfliktu zbrojnego lasowanych przez czołowe państwa europejskie, odchodzi się od dotychczasowych przygotowań mobilizacyjnych prowadzonych w całej gospodarce. Gro wysiłku skupia się na rozbudowie bazy produkcyjnej rodzimego przemysłu zbrojeniowego. Wydaje się, że jest to właściwa tendencja. Trudno byłoby bowiem przystosować nawet nowoczesne zakłady do seryjnej produkcji skomplikowanych technologicznie współczesnych środków walki. Oczywiście można by było produkować podstawowe wyposażenie żołnierza /tj. osobiste uzbrojenie, umundurowanie, oraz różnego rodzaju indywidualne pakiety/, ale wydaje się że jest to przedsięwzięcie wykonalne dopiero po upływie śr. 2-3 miesięcy od podjęcia określonej decyzji. Nastręczałoby to z pewnością szereg perturbacji natury kooperacyjnej, surowcowej, technologicznej, kadrowej itp. Stąd też ze względu na presję czasu wariant ten odsuwany jest na dalszy plan przy konieczności tworzenia mobilizacji w głąb. Uważam ponadto, że współcześnie należy skupić całą uwagę przy analizie zdolności mobilizacyjnej przemysłu, nie tylko na przedsiębiorstwach typu zbrojeniowego, ale także na tych zakładach które szybko i tanio będą mogły przestawić się na produkcję odpowiadającą potrzebom potencjalnej wojny.

Wymienione powyżej sposoby utrzymania zdolności mobilizacyjnej przemysłu w naszym kraju będą trudne do zrealizowania. Do tej pory bowiem państwo zlecało, w postaci zamówień rządowych, wykonanie określonej partii wyrobów typu specjalnego na podstawie zgłoszonych potrzeb krajowych oraz możliwości eksportu /w tym utrzymania sojuszniczych zobowiązań/. Przedsiębiorstwo zbrojeniowe nie trudniło się sprzedażą swych wyrobów na rynku. Zamówienia, które były składane, wystarczały na rozwój tych przedsiębiorstw. Nie musiały się one trudzić w poszukiwaniu produkcji cywilnej oraz jej intensyfikowaniu. Wystarczy powiedzieć, że jeszcze w 1988r. produkcja cywilna wszystkich krajowych przedsiębiorstw typu obronnego /w liczbie 80 podległych Ministerstwu Przemysłu/ stanowiła średnio ok. 60 % ich ogólnej zdolności produkcyjnej. W 1990 r. szacuje się, że produkcja ta wynosiła ok 70 %.

Czynnikiem zewnętrznym, który zaważył także na dzisiejszej kondycji krajowych przedsiębiorstw typu obronnego, jest dialog: Wschód-Zachód i tendencje odprężeniowe w sytuacji międzynarodowej. Wywołało to znaczny spadek zapotrzebowania na uzbrojenie i sprzęt wojskowy. Stąd też zmniejszające się zamówienia dla odbiorcy krajowego, jak i na eksport. Przykładowo aktualnie nie możemy sprzedać blisko 150 czołgów T-72, które zostały wyprodukowane w naszych zakładach. Należy podkreślić, że zdolności wytwórcze przemysłu krajowego, w tym asortymencie wynoszą 250 sztuk w skali roku. Natomiast potrzeby własne w okresie 1991-95 planowane są na 30 sztuk rocznie. Wynika to z bezwzględnie zmniejszającego się z roku na rok budżetu MON. W strukturze wydatków MON wydatki na cele wegetatywne /czyli: płace, wyżywienie, zakwaterowanie, umundurowanie i zdrowie itp./ pochłaniają coraz większą część budżetu, przykładowo w latach 1987 i 88 po ok. 44-45% całości budżetu, a w 1989r. już 61%. Tym samym coraz mniej środków możemy przeznaczyć na zakup uzbrojenia dla własnej armii czy też zasilenie sfery przygotowań mobilizacyjnych w gospodarce narodowej. Mimo, że poziom techniczny naszego uzbrojenia coraz bardziej odbiega od współczesnych wymagań pola walki.

Dziś wśród specjalistów mówi się, że należy zwolnić:

- ok. 88% mocy produkcyjnych z dotychczasowej produkcji sprzętu pancernego;
- ok. 66% mocy produkcyjnych z dotychczasowej produkcji amunicji artyleryjskiej 85-122 mm;
- ok. 75% mocy produkcyjnych z dotychczasowej produkcji wojskowych radiostacji samochodowych.

Uzyskane w ten sposób zwolnione moce wytwórcze mają być przeznaczone na produkcję rynkową wg poniszego asortymentu:

- różnego rodzaju dźwigów samobieżnych, wydobywczych maszyn górniczych, żurawi, spychaczo-ładowarek, maszyn rolniczych;
- łożysk tocznych, gaśnic samochodowych, butli gazowych, urządzeń dla małych masarni i przemysłu spożywczego, betoniarek;
- odbiorników przenośnych i samochodowych, radiotelefonów, przetwornic tyrystorowych i urządzeń elektrycznych powszechnego użytku.

Zaprezentowany powyżej problem zwolnienia mocy produkcyjnych naszego przemysłu obronnego nie jest nowy. Występuje już od 2-3 lat. Okazuje się w praktyce, że trudności z poszerzaniem produkcji bufo-rowej tych zakładów były i nadal istnieją. Jak można przypuszczać - konwersja byłaby szybsza i efektywniejsza, gdyby krajowe przedsiębiorstwa przemysłu obronnego zmieniły tam, gdzie jest to wskazane swój

status prawny. Chodzi o możliwość zaangażowania wielu zakładów produkcji obronnej ale o różnym zakresie własności środków produkcji. Wyzwoliłoby to konieczność natychmiastowej opłacalności wytwarzania przez uruchamianie produkcji ubocznej, zasilającej rynek. Obecna bowiem monolitowa struktura przedsiębiorstw państwowych jest nad wyraz inercyjna - dławiąca inicjatywę i gospodarność. Stąd też zachodzi konieczność stworzenia nowej struktury przedsiębiorstw typu obronnego. Taką możliwość dają w gospodarce rynkowej przetargi na zamówienia obronne. Oczywiście mam tu na myśli sytuację, w której występuje wzajemna konkurencja producentów na dane wyroby, a nie utrzymywany przez państwo monopolu.

W państwach o rozwiniętej gospodarce rynkowej problem lokowania zamówień obronnych odbywa się za pomocą jawnego przetargu zgłoszonych ofert. Potencjalni producenci odpowiadają na zapotrzebowanie rządowe dotyczące chęci dokonania konkretnego zakupu środków walki czy też wyposażenia wojskowego. Są to różnego rodzaju firmy, często o statusie ponadnarodowym, zakłady krajowe o różnym statusie środków własności oraz drobni właściciele. Wszyscy określają: cenę wyrobu końcowego, gwarancje jakościowe, czas jego dostarczenia wraz z usługami towarzyszącymi. Państwo, jako strona zamawiająca, analizuje zgłoszone oferty i prowadzi pertraktacje handlowe. Wygrywa oferta najlepsza- dla strony zlecającej. Informacja z przetargu o wyborze najlepszego oferenta jest jawna dla wszystkich konkurentów. Podaje się w niej najistotniejsze zalety tej właśnie decyzji.

W zaprezentowanym powyżej uproszczonym schemacie przetargu zwrócić należy uwagę na element zabiegania o uzyskanie zamówienia przetargowego. Konkurencja - co jest istotne - umożliwia uzyskanie najniższej ceny. W grze tej nie jest dla decydenta najważniejsze kto wygra przetarg, ale za jaką cenę oraz z jaką gwarancją jakości i terminu. Państwo, jako strona zlecająca, nie interesuje się - tak jak to występowało do tej pory w naszym systemie - zaopatrzeniem surowcowym, kooperacją podzespołów, inwestycjami czy zatrudnieniem. Wszystkie te sprawy przejmuje na siebie główny dostawca, jedynie ze strony zlecającego /użytkownika/ występuje organ nadzorczo-konsultacyjny do bieżącej współpracy. Delikatną sprawą może jedynie pozostać źródło dokonywanych zakupów kooperacyjnych czy zaopatrzeniowych wyłącznie jako zapewnienie dostaw w sytuacji ewentualnego zagrożenia. Ponadto przetargi są stymulatorem nowoczesności dla rozwiązań nietywpowych.

Powyższy model może być ukształtowany w naszej gospodarce. Na pewno nie nastąpi to od razu. Powodem jest powolna zmiana obecnej struktury

własności podmiotów gospodarczych oraz asortymentu ich produkcji. Przeobrażenia są jednak ze wszech miar celowe. Metoda przetargów rynkowych umożliwia przeciwdziałanie tworzeniu się skostniałych, nieefektynych struktur produkcyjnych, unowocześnienie konstrukcji i technologii, dbałość o podnoszenie jakości wyrobów i terminowości dostaw. Przetargi zmuszają jednak do ścisłego określania wymogów i gwarancji ze strony dostawcy; precyzowania warunków odbiorczych, wzmacniających konkurencyjność ofert; warunków płatności, stymulujących zaangażowanie dostawcy nie tylko na bieżącą, ale i przyszłą współpracę oraz rezerwację zdolności produkcyjnych itp. Uzewnętrzniają one także chłonność gospodarki i umiejętność dostosowania się do zwiększonych potrzeb. Stąd też gospodarce rynkowej obca jest cała sfera bieżącego zainteresowania się "odległymi w czasie" sprawami mobilizacji gospodarczej na wypadek wojny w przekonaniu, że rynek sam wymusi taką konieczność w odpowiednim czasie. Wydaje się to być zdrowa zasada, ekonomicznie uzasadniona.

W powyższej sytuacji wydaje się zasadne, aby w procesie realizacji zadań obronnych wykonywanych przez podmioty gospodarcze zawierane były umowy cywilno-prawne między zamawiającym i producentem.

Również należałoby odciążyć przeważającą część przedsiębiorstw państwowych od wykonawstwa zadań mobilizacyjnych, stawianych w przypadku zagrożenia, utrzymując w zamian za to odpowiednie moce produkcyjne w dotychczasowych kluczowych przedsiębiorstwach przemysłu obronnego. Koszty ponoszone z tego tytułu powinny być refinansowane z parabudżetów poszczególnych resortów.

Należy przy tym ponownie przeanalizować dotychczasowe zamówienia składane przez siły zbrojne do wykonania w czasie zagrożenia militarnego państwa, czy też na początkowy okres wojny. Chodzi tu o ich redukcję i przybliżenie do aktualnych możliwości produkcyjnych gospodarki narodowej, a w tym przemysłu obronnego.

Oprócz tego wydaje się celowe odejście od dotychczasowej koncepcji wydzielania z przemysłu podmiotów gospodarczych, które mogły i musiały zajmować się produkcją uzbrojenia, na rzecz tworzenia przez państwo mechanizmów finansowo-prawnych, które sprzyjałyby podejmowaniu takiego typu działalności. W ten sposób gospodarka nasza dostosowałaby się do zasad zachodnioeuropejskich, obowiązujących w tym zakresie.

Z powyższymi zagadnieniami wiąże się rola drobnej wytwórczości. Istnieje tysiące niewielkich zakładów pracujących jako kooperancji - dostawcy dla przedsiębiorstw produkujących wyroby gotowe. Zakłady tego typu można podzielić m.in. wg świadczonych przez nie funkcji. W gospodarce czasu pokoju będą to dwie duże grupy: pierwsza, w której

występuje gro zakładów o szerokiej specjalności, warsztatów czy punktów pracujących na rzecz różnych gałęzi gospodarki cywilnej / nie związanych ściśle z sektorem militarnym/, druga - skupiająca wybrane branże drobnej wytwórczości, które albo już wykonują swoje prace na rzecz obronności, albo też mogą pracować dla tego sektora. W praktyce okazuje się, że do drugiej grupy należy dość pokaźna liczba zakładów, dysponujących dużym potencjałem wytwórczym. Ich bieżący stopień wykorzystania na potrzeby gospodarki obronnej jest niewielki. Stąd też istnieje bardzo dużo potencjalnych zakładów, które mogą być wykorzystane w gospodarce, bez potrzeby zmiany ich profilu produkcji. Odpada więc część trosk państwa o tego typu zakłady, gdyż w większości przypadków reguły gry rynkowej wymuszają ich codzienną egzystęcję oraz zapewniają im pracę w warunkach stanu szczególnego. Natomiast wobec konieczności ograniczenia zależności od dostaw zagranicznych oraz występowaniu wzmożonego popytu na te wyroby /usługi/, np. w okresie zagrożenia bezpieczeństwa kraju, rząd powinien stworzyć warunki ku temu, by mogły one poszerzać swą działalność oraz liczebnie się rozrastać.

Zaprezentowane w artykule tezy sprowadzają się do przyjęcia w naszym kraju sprawdzonego na Zachodzie systemu ingerencji państwa w proces utrzymywania zdolności mobilizacyjnej jedynie do zakładów przemysłu zbrojeniowego. Pozostała decydująca część przemysłu ze, względu na konieczność ponoszenia zbyt wysokich kosztów, nie partycypuje w przedsięwzięciach na rzecz mobilizacji przemysłu. Służy jedynie jako niezbędna baza. Natomiast mechanizm rynkowy sprawia, że państwo nie musi ingerować w bieżącą produkcję środków walki, a może się skupić na pobudzaniu gotowości mobilizacyjnej zakładów do tego przeznaczonych.

BIBLIOTEKA GŁÓWNA
Nr ewid.
Działu Zbiorów Jawnych - Akademii ON

Ppłk dr Wiesław BUŁKA
Ppłk dr Andrzej SOBOLEWSKI
Kpt. mgr Damian JAKUBOWSKI

KONWERSJA ZAKŁADÓW PRZEMYSŁU OBRONNEGO

Problematyka konwersji zakładów przemysłu obronnego, czyli zmniejszenia, a nawet zaprzestania produkcji sprzętu i wyposażenia bojowego, wiąże się bezpośrednio z nowymi relacjami międzynarodowymi. Siły Zbrojne RP, które znalazły się w sytuacji przymusowej restrukturyzacji i redukcji, nie będą w najbliższych latach pełnowartościowym kontrahentem dla rodzimych producentów.

Dotychczas poziom produkcji zbrojeniowej kształtowany był przez CUP, zaś sprzedażą produktów finalnych zajmowało się MHZ. Reforma gospodarcza, nastawiona na uprawnienie przedsiębiorstw do samodzielnego kształtowania strategii rozwoju i konstruowania planów gospodarczych, zahamowała produkcję zbrojeniową. Dyrekcje przedsiębiorstw, będące do tej pory w zasadzie organem kontrolnym, stanęły przed poważnymi dylematami:

- co i jak produkować;
- jakim nakładem kosztów;
- jak zdobywać rynki zbytu.

Aby kontynuować dotychczasową produkcję, najprościej byłoby zwiększyć jej eksport. Działanie takie wydaje się niezwykle korzystne, gdyż nie osłabia ono zdolności produkcyjnych naszego przemysłu obronnego. W świecie maleje jednak zapotrzebowanie na tego typu produkcję, a i kontrahenci mają coraz większe wymagania. Jak wobec tego rozwiązać problem konwersji zakładu, który przez wiele lat produkował określony asortyment na potrzeby armii? Przyzwyczajenia ludzi, doświadczenie,

infrastruktura zakładu, funkcjonująca technika i technologia, rozliczne kontakty i współpraca z innymi przedsiębiorstwami - wszystko to sprzyja działaniom zachowawczym. W konsekwencji zakład może znaleźć się na krawędzi bankructwa.

O ile nie da się zwiększyć eksportu, to wyjścia należy szukać w przestawieniu produkcji - w przystąpieniu do wytwarzania towarów asortymentu cywilnego o wysokim popycie.. Konwersja uwarunkowana jest jednak możliwościami produkcyjnymi zakładu oraz możliwością dostosowania asortymentu produkcji cywilnej do charakteru dotychczasowej produkcji.

Współczesna nauka umożliwia decydentom określenie szeregu czynników rzutujących na całokształt produkcji. Punktem wyjściowym do określenia celów przedsiębiorstwa, kalkulacji opłacalności produkcji i związanych z nią funduszy powinna być analiza swoistego sprzężenia zwrotnego, jakie zachodzi pomiędzy poziomem jakości wyrobu, wynikiem finansowym przedsiębiorstwa i funduszem rozwoju oraz materualnego zainteresowania załogi.

W rozwiązaniu tych problemów mogą dopomóc współczesne metody analiz wielowymiarowych, wielokryterialnych. Jednowymiarowe bowiem oceny - uwzględniające jedynie tradycyjne układy, kooperacje i koneksje - mogą, przy dokonujących się w gospodarce zmianach, okazać się nieefektywne.

Argumentem za nowoczesnymi rozwiązaniami mogą być chociażby sondaże oraz obliczenie komputerowe przybliżonych wyników wyborów prezydenckich w naszym kraju. Jeżeli do takich ocen podejdzie się naukowo i uzupełni techniką XX wieku, to wyniki przyjdą same.

Rozwiązania "zdroworozsądkowe" - to na dziś za mało. Wyjście "na prostą" dla zakładu jest związane z precyzyjnym określeniem aktualnego stanu przedsiębiorstwa, możliwości zmiany kierunków współpracy, a także porównaniem własnego zakładu z innymi podobnymi zakładami, w tym i cywilnymi. Kierownictwo przedsiębiorstwa, podejmując decyzję o zmianie produkcji, może uzyskać pewną wizję przyszłości, uwzględniającą wiele danych o pracownikach, ich problemach, infrastrukturze, sprzęcie, produkowanym dotychczas asortymencie, efektach ekonomicznych itp. Decyzja tak wypracowana może uwzględniać również racje państwa i potrzeby jego obronności.

Nowoczesne metody analiz komputerowych pozwalają wyznaczyć dla każdego zakładu przechodzącego proces konwersji tzw. "ścieżkę krytyczną" przejścia z produkcji zbrojeniowej na cywilną. Wyniki takich badań mogą przyczynić się do lepszego poznania wszystkich uwarunkowań konwersji, a tym samym do jej optymalizacji, przy uwzględnieniu racji zakładu, pracowników, państwa i społeczeństwa.

Można także zaproponować zakładom przemysłu obronnego działania dwojakiego rodzaju, nastawione na:

- przetrwanie;
- rozwój perspektywiczny

Najlepszym wyjściem jest jeżeli działania obydwu rodzajów są prowadzone równolegle i w miarę możliwości wzajemnie się uzupełniają.

Działania pierwszego typu charakteryzuje zachowawczość, ukierunkowanie na utrzymanie zakładu przy życiu, zabezpieczenie posiadanego majątku trwałego i uposażenia dla pracowników.

Działania drugiego typu zmierzają do przeprowadzenia poważnych prac analitycznych, mających na celu wypracowanie długofalowego programu działania zakładu. Nie chcąc zmarnować dotychczasowych doświadczeń i umiejętności załogi należy oczywiście rozpocząć od poszukiwania możliwości przyszłej produkcji sprzętu i uzbrojenia wojskowego.

Metodyczny ciąg takich analiz powinien obejmować:

- przeanalizowanie światowych trendów rozwojowych w dziedzinie sprzętu i uzbrojenia wojskowego;
- ocenę sprzętu i uzbrojenia znajdującego się aktualnie w wyposażeniu SZ RP oraz produkowanego w kraju;
- ustalenie zapotrzebowania na sprzęt i uzbrojenie SZ RP;
- ocenę możliwości zbytu produkowanego sprzętu w innych sektorach gospodarki narodowej i poza granicami RP;
- ocenę możliwości w dziedzinie pozyskania pożądanych technologii;
- ustalenie kosztów produkcji i ocenę ich konkurencyjności w stosunku do sprzętu i uzbrojenia znajdującego się na rynku;
- sformułowanie oferty rynkowej.

Jest sprawą zrozumiałą, że przy tego rodzaju analizach pomocni będą specjaliści wojskowi. Ich udział wydaje się być niezbędny /zwłaszcza podczas realizacji punktów 1-3 oraz 5 przedstawionej analizy/.

Na podstawie prowadzonych badań można już dziś sformułować pewne wnioski natury ogólnej, odnoszące się do wspomnianych wyżej kwestii.

W dziedzinie uzbrojenia obserwuje się wzrost znaczenia broni precyzyjnej. Pojawiają się nowe typy środków o zdecydowanie lepszych osiągach. Na szczególną uwagę zasługuje fakt ukazania się na rynku całych rodzin danego typu sprzętu, co wskazuje na dążność do umożliwienia wszechstronnego ich wykorzystania na polu walki. Poszczególne podtypy różnią się np. przystosowaniem do przenoszenia za pomocą różnych środków transportu.

Wysiłek produkcji coraz częściej ukierunkowany jest na wytwarzanie nowych asortymentów amunicji, a nie nowych typów uzbrojenia.

Szczególnie wyraźnie jest to widoczne na przykładzie amunicji artyleryjskiej. Dzisiaj mówi się np. o kilkudziesięciu typach amunicji kalibru 155 mm.

W przedstawionych procesach jedna z najistotniejszych ról przypada mikroelektronice i optoelektronice. Osiągnięcia w tych dziedzinach decydują o miniaturyzacji uzbrojenia i o precyzji ognia. Obserwuje się również zdecydowany wzrost roli powietrznych środków transportu, a zwłaszcza śmigłowców. Zwiększają one mobilność wojsk lądowych oraz umożliwiają ich zaopatrywanie drogą powietrzną. Śmigłowce robią także zawrotną karierę jako środki walki, szczególnie do zwalczania broni pancernej. Niewątpliwie należy się już wkrótce spodziewać również innych ich zastosowań.

Najistotniejszym kryterium wyboru jest poziom jakości, wyrażający się w standardzie jakości typu i dokładności jego wykonania. Należy zdawać sobie sprawę z faktu, iż wiele środków walki produkcji krajowej z przyczyn niedokładności technologicznych nie wytrzyma konkurencji z analogicznymi typami produkcji zachodniej. W obliczu przejścia na rozrachunek wolnodewizowy z krajami postkomunistycznymi i ZSRR wyraźnie jawi się wizja utraty rynków. Nikt nigdy nie zakupi uzbrojenia o mniejszych możliwościach bojowych po cenie jednostkowej zbliżonej do cen światowych. Istnieje więc pilna potrzeba zweryfikowania produkcji niektórych zakładów "S". Proces ten jest wykonalny na drodze oceny charakterystyk /np. masowych, wymiarowych, działaniowych, odpornościowych na zakłócenia i zniszczenie, eksploatacyjnych/ poszczególnych typów sprzętu bojowego o tym samym przeznaczeniu. Jest to standardowa metoda postępowania, stosowania przy wyborze właściwych opracowań kierowanych do produkcji, czy też przy zakupie. Próbę takiej oceny /wyniki końcowe/ przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Nazwa sprzętu bojowego	Typ	Ocena
1	2	3
Czołgi	Leopard-2	5.00
	AMX-30	3.706
	T-72	5.029
	T-55	1.934
Artyleria samobieżna	M-109 A1	5.00
	AMS-30 BCT	8.14
	AHS "Dana"	3.684
	HS "Goździk"	2.293

1	3	3
PPK	HOT	5.00
	TOW	5.01
	FAGOT	3.819
	MALUTKA	2.143
Moździerze	MO-120-RT-61	5.00
	M-30	2.095
	M120mm	2.501
	WASILOK	3.011
Granatniki ppanc	"Carl Gustaw" M2	5.00
	M-67	5.269
	SPG-9	5.744
Rakiety plot.	Roland	5.00
	STINGER	3.40
	OSA	10.589
	Strzała-2	1.817
Działa plot.	Gepard	5.00
	Mk-20Rh-202 "Rapid"	0.947
	ZSU-23-4	2.169
	ZUR-23-2	1.125
Śmigłowce uzbrojone	AH-64A	5.00
	Gazelle 342	2.654
	Mi-24D	3.089
	Mi-2 /z PPK/	1.253

Z powyższego zestawienia jednoznacznie wynika /choć tabela nie ujmuje wszystkich istniejących typów/, że uzbrojenie rodzime lub pochodzące z zakupów w Związku Radzieckim /z wyjątkiem nielicznych egzemplarzy/ nie odpowiada analogicznemu z państw zachodnich. Dotyczy to zwłaszcza środków OP, ppanc, lotnictwa i śmigłowców /tak bojowych, jak i transportowych/ oraz środków rozpoznania i zdalnego minowania. Te właśnie środki w dającej się przewidzieć przyszłości decydować będą o możliwościach obronnych RP.

Istnieje zatem naturalna potrzeba zahamowania produkcji /także importu/ sprzętu bojowego nie odpowiadającego w zasadniczy sposób parametrom taktyczno-technicznym uzbrojenia państw NATO. Należy rozwi-

jać tylko te gałęzie przemysłu zbrojeniowego, których produkt finalny w ocenie jakościowej jest równoważny lub przewyższa produkty innych państw. Typowym przykładem jest czołg T-72, posiadający wprawdzie bardzo dobry pancerz, ale również i szereg mankamentów związanych z wyposażeniem optoelektronicznym. Zatem nie rezygnując z jego produkcji, powinno się jednak przedsięwziąść dalszą modernizację aparatury pokładowej /wyposażenie w dobre urządzenia laserowe/.

W wyposażeniu SZ RP prawdopodobnie przez najbliższych 10-15 lat główny nacisk położony zostanie na sprzęt i uzbrojenie decydujące o mocy obronnej kraju, według limitów przyznanych traktatem paryskim. Będzie to także dotyczyło nowej amunicji do już posiadanego uzbrojenia.

Wielkość tego wyposażenia będzie niewątpliwie uzależniona od kondycji gospodarczej RP.

Polski przemysł zbrojeniowy dysponuje zbyt słabym zapleczem badawczym do samodzielnego wprowadzania na rynek nowych generacji wyrobów.

W świetle powyższego może okazać się celowe przyjęcie jednej z dwóch znanych w świecie gospodarczym, strategii: luk produkcyjnych lub podporządkowania. Pierwsza z nich polega na uzupełnianiu już istniejącego przez konstruowanie kolejnych mutacji dotychczasowych wyrobów, przeznaczonych dla nietypowych środowisk eksploatacji /odmienne, wysokie wymagania/. Druga zaś - na wytwarzaniu produktów ściśle wg zamówienia i wymagań odbiorcy. Wskazane strategie nie wymagają dużych nakładów finansowych, co stanowi niewątpliwą ich zaletę.

Należy zatem - naszym zdaniem - potraktować problematykę konwersji zakładów przemysłu zbrojeniowego kompleksowo, stosując przy ocenach i porównaniach komputerowe metody analiz wielowymiarowych i wielokryterialnych, czy też metody ocen i ekspertyz. Oceny te powinny być omówione w szerokim gronie ekspertów z różnych dziedzin działalności gospodarczej, a przede wszystkim ludzi, dla których los zakładu nie jest obojętny.

Mgr Marian MIGDALSKI

PROBLEMY KONWERSJI W ZAKŁADZIE PRZEMYSŁU ZBROJENIOWEGO

Omówienie i wnioski dotyczące problemów konwersji zakładu przemysłu zbrojeniowego opieram na wieloletnim doświadczeniu związanym z pracą w przemyśle radiolokacyjnym, a konkretnie w Centrum Naukowo-Produkcyjnym Elektroniki Profesjonalnej RADWAR, zwłaszcza w zakładzie wiodącym tego zgrupowania - WZR "RAWAR".

Mam również ogólną orientację w działalności innych przedsiębiorst przemysłu obronnego i uważam, że konwersja tj. szybkie reagowanie na gwałtowne zmiany zapotrzebowania, powinna być dokonywana indywidualnie - w zależności od specyfiki branży, gdyż uwarunkowania organizacyjno-technologiczne są skrajnie różne. Uważam również, ze określając zdolność produkcyjną jednostek przemysłu obronnego powinno się taką konwersję przewidywać już w projektach inwestycyjnych. Konwersja ma bowiem umożliwić przedsiębiorstwom przemysłu obronnego uzyskiwanie ekonomicznej efektywności w warunkach obowiązujących mechanizmów gospodarczych.

Radiolokacja jako przemysł powstała późno, bo w latach 1952-1954, i należy do tych dziedzin techniki, które podlegają bardzo szybkiemu rozwojowi. Nieustanny postęp w elektronice, a szczególnie w elektronice specjalnej i profesjonalnej, wymusza przyspieszony cykl opracowań, wdrożeń i eksploatacji urządzeń i systemów radiolokacyjnych.

Pierwszym polskim radiolokatorem do wykrywania i naprowadzania było urządzenie Nysa /NA, NB, NC/, opracowane całkowicie w kraju w latach 1954-55. Równolegle na licencji radzieckiej uruchomiono produkcję stacji do kierowania ogniem artylerii przeciwlotniczej SON /SON 4 i SON SON 9a/. W późniejszym okresie poza własnymi opracowaniami uruchomiono na licencji radzieckiej tylko jeden radiolokator - P 35M /1966-70/.

Charakterystyczne cechy radiolokacji i polityka jej rozwoju w Polsce

Poza ogólnym rozwojem naukowo-technicznym radiolokacja podlega dodatkowemu przyspieszeniu, wynikającemu z rywalizacji działania i przeciwdziałania radioelektronicznemu, takiej jak np.: pocisk - pancerz. Do charakterystycznych cech radiolokacji zaliczamy:

- cykl opracowania średnio dla dużych radiolokatorów - 5 lat;
- okres technicznie uzasadnionej eksploatacji - 10 lat /z niezbędną w międzyczasie modernizacją/;
- cykl produkcyjny ca 12 miesięcy;
- produkcja krótko seryjna lub jednostkowa;
- stosunkowo mała materiałochłonność;
- bardzo duży nakład wysoko kwalifikowanej robocizny /50% w kosztach wytworzenia/;
- technologie oparte na parku maszyn uniwersalnych i specjalizowanej aparaturze pomiarowej /wykorzystywanej niemal całkowicie wymiennie również w radiolokacji cywolnej/.

Polityka rozwoju radiolokacji w Polsce wynika w ww. cech, jak również z sytuacji na światowym rynku, na którym poza supermocarstwami dominują koncerny wysokouprzemysłowionych państw lub międzynarodowe.

Główne założenia tej polityki, to:

- specjalizacja pasmowo-urzędowa;
- selektywny wybór tematów z punktu widzenia możliwości koncentracji nakładów;
- ekonomiczna efektywność;
- możliwości eksportu;
- możliwości skonstruowania planu o horyzoncie czasowym 10-15 lat;
- możliwości przeciwdziałania wielostronnemu embargu;
- wprowadzanie do produkcji co około 4-5 lat urządzeń nowych generacji.

Od ponad 20 lat program realizacyjny radiolokacji musi odpowiadać następującym głównym kryteriom:

1. Poziom techniczny wyrobów nie może odbiegać od średniego europejskiego poziomu.
2. Ceny krajowe oparte na formule kosztowej nie mogą być wyższe niż analogicznych urządzeń /w złotych przeliczonych z rubli transferowych/
3. Ceny krajowe powinny być znacznie niższe niż analogicznego sprzętu zachodniego /50% przeliczone z obowiązującego kursu dolara/
4. Możliwość eksportowania do I i II obszarów płatniczych.

Powyższe kryteria zastosowane na etapie B + R /Badania + Rozwój/ umożliwiały po wdrożeniu opłacalny eksport, a więc samofinansowanie

rozwoju bazy badawczo-produkcyjnej oraz zasilanie budżetu wpływami dewizowymi. Korzystając z zamówień klientów można było prowadzić modernizację parametrów taktyczno-operacyjnych sprzętu dla MON.

Koszty kontraktów

Eksport pozwalał wydłużać serie /obniżać koszty/ i poprawiać jakość eprzętu. Opracowania własne, zaakceptowane przez MON, pozwoliły nam uniezależnić się od zagranicy w zakresie dostaw elektroniki mikrofalowej dużej i małej mocy, co dawało klientowi gwarancję dostaw sprzętu wraz z częściami zamiennymi. Niestawianie przez polskie władze żadnych związanych z dostawą warunków politycznych /co jest regułą u supermocarstw i potęg polityczno-militarnych/ podnosiło atrakcyjność naszych ofert.

Obecnie zintegrowane programowo zaplecze naukowo-badawcze i konstrukcyjne umożliwia oferowanie kompleksowych dostaw ze szkoleniem w obsłudze, eksploatacją i remontem włącznie /po konkurencyjnych cenach/.

Z problemem konwersji w praktyce zetknęliśmy się po raz pierwszy już w 1957 r., kiedy to ograniczone zostały zakupy urządzeń radiolokacyjnych i MON nie mógł wejść w posiadanie urządzeń "Nysa", których produkcja już została uruchomiona. Po burzliwych dyskusjach zdecydowaliśmy się nie wytwarzać innej produkcji rynkowej zgodnie z wytycznymi rządu, a dokonaliśmy tropikalizacji tych urządzeń i zawarliśmy kontrakty z Syrią i Indonezją.

Eksport ten pozwolił przetrwać kryzys oraz osiągnąć wpływy całkowicie pokrywające nakłady poniesione wówczas na rozwój radiolokacji.

Rozpoczęliśmy również prace projektowe nad cywilnym zastosowaniem techniki wojskowej, np. radary nawigacyjne, a w przyszłości - radary kierowania ruchem lotniczym.

W między czasie Państwowy Instytut Telekomunikacji, i po połączeniu z biurem rozwojowym WZR T-1, przekształcony został w Przemysłowy Instytut Telekomunikacji o profilu radiolokacyjnym.

Z doświadczeń "zakrętów" w rozwoju przemysłu obronnego wyciągnęliśmy wnioski organizacyjno-programowe, z których za najważniejszy uważam powołanie przed 23 laty nieformalnej struktury poziomej w postaci konferencji radiolokacyjnej.

W konferencji organizowanej raz w roku biorą udział merytoryczni decydenci:

- naukowcy i projektanci wojskowych i cywilnych instytucji, zajmujący się dziedzinami bazowymi dla radiolokacji, np. techniką mikrofalową, aztomatyką, polem elektromagnetycznym, informatyką, obróbką sygnału radiolokacyjnego, specjalnymi pojazdami itp;

- taktycy i eksploatatorzy wszystkich rodzajów wojsk;

- producenci-finaliści i główni kooperanci oraz wojskowe zakłady remontowe;

- przedstawiciele szefostw podległych Głównemu Inspektorowi Techniki odpowiednich zarządów Sztabu Generalnego, Ministerstwa Przemysłu, Komitetu Nauki i innych jednostek.

Konferencji patronuje Szefostwo Badań i Rozwoju Techniki Wojskowej.

Celem konferencji jest dokonywanie krytycznej analizy wieloletniego programu rozwoju w świetle aktualnych trendów i osiągnięć w skali światowej. Wnioski służą do corocznej aktualizacji tego programu, czyli planowania metodą kroczącą.

Powołanie w 1976 roku CNPEP "RADWAR" umożliwiło zintegrowanie współpracy: instytut - zakłady produkcyjne - kompleksowe dostawy - handel zagraniczny.

Powstały nowe asortymenty urządzeń do budowy zautomatyzowanych systemów dowodzenia w OPK OPL i MW. Weszliśmy zdecydowanie na rynki zagraniczne, co stało się głównym czynnikiem stabilizacji wykorzystywania zdolności produkcyjnych.

Obecnie powstały nowe możliwości umocnienia pozycji CNPEP "RADWAR" przez powiązania z firmami zagranicznymi. Przewidujemy zawarcie umów o wspólnym przedsiębiorstwie z zakładami produkcyjnymi Białorusi, joint venture z f-mą "Westinghouse", z włosko-grecką "Technosystem" oraz podjęcie produkcji środków łączności satelitarnej.

Te i inne porozumienia oraz i umowy zawierane są i będą w celu zwiększenia możliwości konwersji na produkcję cywilną z wykorzystaniem doświadczeń, aparatury pomiarowej i technologicznej oraz kwalifikacji załogi.

Poza techniką mikrofalową i radiolokacyjną uniwersalne pozwala na szybkie /ok. 1 roku/ uruchomienie produkcji aparatury technologicznej i testującej dla różnych dziedzin gospodarki narodowej i na eksport.

Aktualna sytuacja przemysłu radiolokacyjnego

W wyniku nowego, pojałtańskiego układu stosunków międzynarodowych zmieniły się tradycyjne kierunki eksportu. Odpadły /liczymy, że przejściowo/ takie rynki jak np. była NRD, Kuba, Czechosłowacja czy Węgry. Jednocześnie pojawiają się nowi potencjalni nabywcy.

Przejście z rozliczeń rublowych na dolarowe z byłym I obszarem płatniczym jest dla nas korzystne. Zmiany polityczne w kraju podnoszą atrakcyjność polskich dostaw szczególnie dla odbiorców niezależnych politycznie. Po przejściowym zachwianiu wzrasta stabilność wywiązywania

się przez MON z wieloletnich umów na dostawy. Zgoda MON na stosowanie w nowych projektach materiałów i podzespołów z nie zaliczanych do I obszaru płatniczego wpłynie istotnie na poprawę jakości i niezawodności produkowanych urządzeń, co podniesie atrakcyjność dostaw.

W miarę wdrażania reformy gospodarczej powinny ulegać ograniczeniu działania polityczne różnych osób pragnęcych zrobić osobistą karierę na destrukcji w przedsiębiorstwach /w tym również P.P.O/.

x

x x

Doktryny obronne nie zmieniają się z dnia na dzień. Również wymagania współczesnego pola walki nie są niezależne od rozwoju nauki i techniki oraz układów geopolitycznych.

Uważam, że najskuteczniejsza i najmniej kosztowna jest konwersja wpisana w program rozwojowy branży /przedsiębiorstwa/, pod warunkiem, że program ten opiera się na rzeczywistych i aktualnych przesłankach.

Program powinien być ściśle powiązany z interesami gospodarki narodowej - użytkownika i producenta. Producent natomiast powinien unikać monoodbiorców i monoasortymentu oraz utrzymywać wysoki poziom nowoczesności i niezawodności produkcji.

Konwersja powinna być ciągła, pozwalająca łagodzić skutki nagłych, nie przewidzianych zmian zapotrzebowania zarówno in minus jak in plus. Działanie takie wymaga wysokiej i ciągłej aktywności technicznej i organizacyjnej kadry kierowniczej tak u producenta, jak i użytkownika, co zresztą jest podstawowym wymaganiem prawidłowego rozwoju przedsiębiorstw przemysłu obronnego w ogóle.

Zdolność do konwersji jest uwarunkowana samodzielnością przedsiębiorstwa i partnerską współpracą z odbiorcami oraz właściwą polityką w odniesieniu do przemysłu obronnego.

Mjr dr Maciej ŁUCZAK

RACHUNEK KORZYŚCI I KOSZTÓW PRZESTAWIENIA ZAKŁADÓW ZBROJENIOWYCH NA CYWILNĄ PRODUKCJĘ RYNKOWĄ

Przechodzenie przedsiębiorstw przemysłu obronnego na gospodarkę rynkową i wiążące się z tym zmiany w ich organizacji oraz funkcjonowaniu wymagają stosowania nowych form zarządzania. Podstawowym narzędziem zarządzania staje się informacja ekonomiczna, której najważniejszym i wiarygodnym źródłem jest rachunkowość. Głównie chodzi przy tym o informację o trendach.

Wartość rocznej produkcji specjalnej nie przekraczała 3% wartości produkcji rocznej ogółu przedsiębiorstw przemysłowych. Poza bieżącą produkcją specjalną przemysł obronny realizował zadania obligatoryjne, związane z przygotowaniem i utrzymaniem zdolności produkcyjnych na potrzeby produkcji specjalnej na okres zagrożenia i wojny. Nadwyżki potencjałów produkcyjnych wykorzystywano do produkcji wyrobów specjalnych na eksport oraz tą, gdzie to było możliwe, do produkcji podobnych technologicznie wyrobów o przeznaczeniu poza wojskowym. Koszty utrzymania nie wykorzystywanego w produkcji bieżącej majątku trwałego, oprzyrządowania technologicznego oraz zapasów materiałów i surowców były pokrywane przez przedsiębiorstwa ze środków uzyskiwanych z ulg w podatkach, a częściowo wkalkulowywane w koszt wyrobów specjalnych.

Od 1988 roku nastąpił spadek zamówień ze strony krajowych odbiorców wyrobów specjalnych. Trend ten nadal się utrzymuje. Sytuację jeszcze bardziej komplikuje inflacja, połączona ze wzrostem cen na wyroby i materiały pochodzące z kooperacji, a także konieczność rozliczenia części kosztów, niezależnych od wielkości produkcji, na malejącą liczbę produkowanych wyrobów. Powoduje to wzrost cen dostarczanego przez krajowy przemysł uzbrojenia i innego sprzętu specjalnego. Wprowadzane

obecnie zmiany w funkcjonowaniu gospodarki narodowej, związane z przechodzeniem na system rynkowy, wymuszają podejmowanie przez przedsiębiorstwa przemysłu obronnego działań zwiększających gospodarowania. Tak zorganizowane działanie wymaga - w warunkach ograniczonych zasobów - mierzenia ponoszonych kosztów i uzyskanych efektów w celu określenia efektywności i skuteczności prowadzonej działalności gospodarczej.

Na szczególną uwagę zasługuje wprowadzenie rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji, dzięki któremu uzyskuje się informację o kosztach wykorzystywanych bezpośrednio. Przedsiębiorstwa przemysłu obronnego mają szeroko rozbudowany i skomplikowany rachunek kosztów, stosowany w bieżącej i okresowej informacji o produkcji. Stanowi on najważniejszą dziedzinę rachunkowości tych przedsiębiorstw.

Niniejsze opracowanie jest próbą przedstawienia zasad budowy i funkcjonowania rachunku kosztów i wyników, jaki może mieć zastosowanie w przedsiębiorstwach przemysłu obronnego. Szczególny nacisk położono przy tym na problem rachunku kosztów przygotowania nowej produkcji. Przedstawiono niektóre problemy teoretyczne i praktyczne metodologii funkcjonowania rachunku stosowanego w tych przedsiębiorstwach.

Podstawową tezą jest przypuszczenie, że z konwersją związane są znaczne koszty. Nie może być też ona realizowaną metodą bezinwestycyjną. W każdym przedsiębiorstwie podlegającym konwersji rachunek kosztów powinien obejmować:

- planowanie kosztów, tj. ustalenie wielkości kosztów, jakie przedsiębiorstwo będzie musiało ponieść w związku z konwersją;
- obserwację, pomiar i dokumentację tych kosztów;
- ewidencję kosztów w różnych przekrojach procesu produkcji "s" i "c", decyzji gospodarczych, kontroli gospodarczej, analizy w czasie i w przestrzeni/;
- rozliczanie kosztów na różne rodzaje działalności i jednostki organizacyjne;
- kalkulację kosztu jednostkowego produktu przedsiębiorstwa;

Podstawową funkcją rachunku kosztów przedsiębiorstwa przemysłu obronnego jest stworzenie podstaw do: ustalenia cen, bieżącej kontroli i kształtowania się kosztów produkcji "c" i "s", podejmowania decyzji gospodarczych, analizy i obserwacji zmian struktury kosztów przedsiębiorstwa w miarę rozwoju nowej produkcji.

Rodzaje kosztów konwersji

W procesach konwersji przemysłu zbrojeniowego podstawową rolę odgrywają następujące rodzaje kosztów:

1. Koszty konstrukcyjnego przygotowania produkcji.

2. Koszty technologicznego przygotowania produkcji.
3. Koszty wytwarzania oprzyrządowania technologicznego.
4. Koszty uruchomienia serii informacyjnej.
5. Koszty własne przygotowania produkcji /analiza/.

1. Koszty konstrukcyjnego przygotowania produkcji

Koszty tej grupy można podzielić na trzy główne rodzaje:

a/ koszty związane ze sporządzeniem dokumentacji konstrukcyjnej i pomocniczej;

b/ koszty wykonania modeli i prototypów;

c/ koszty badania modeli i prototypów.

W celu określenia wielkości kosztów poniesionych na konstrukcyjne przygotowanie produkcji są potrzebne dane dotyczące:

- średniej pracochłonności wykonania danej pracy oraz grup poszczególnych czynności;
- struktury części w grupach wyrobu, według trudności prac konstrukcyjnych oraz orientacyjnego czasu wykonania jednego rysunku danej grupy utrudnienia konstrukcyjnego;
- średniej pracochłonności wykonania typowych czynności konstrukcyjnych i typowych rodzajów dokumentów konstrukcyjnego przygotowania produkcji;
- średniego kosztu jednej godziny pracy w biurze konstrukcyjnym i średniego kosztu pracy na typowych stanowiskach roboczych.

Dane te dotyczą kosztów konstrukcji lub modernizacji wyrobu.

Obliczanie kosztów konstrukcyjnego przygotowania produkcji

Sposób obliczania kosztów konstrukcyjnego przygotowania produkcji powinien umożliwiać obliczenie wysokości kosztów. W tym celu potrzebna jest znajomość zależności funkcyjnej albo korelacyjnej kosztów projektowania konstrukcji od podstawowych parametrów wyrobu. Funkcję taką można przedstawić następująco:

$$k = f / x_1, x_2, \ldots x_n /$$

gdzie: $x_1, x_2 \ldots x_n$ - wartości liczbowe wybranych parametrów wyrobów

Do określenia wysokości kosztów /k/ według podanego wzoru niezbędna jest znajomość wielu wskaźników z których najważniejsze i możliwe do uzyskania - to:

- liczba części rodzajowych;
- przewidywana liczba jednostek za których pomocą określa się wielkość kosztów wykonania prac konstrukcyjnych.

Wzór może przyjąć następującą postać:

$$k = A \sum_{n} R_i r_i + B \sum_{m} R_j r_j$$

gdzie:

A - przewidywana liczba jednostek pracy, którymi mierzy się obszar danego rodzaju pracy;

R_i - jednostkowa pracochłonność czynności i;

r_i - koszt jednej godziny dla czynności i;

B - przewidywana lub rzeczywista liczba jednostek, którymi mierzy się wielkość obszaru pozostałych prac;

R_j - jednostkowa pracochłonność czynności j;

r_j - koszt jednej godziny dla czynności j.

Przyjmując za jednostkę pracy liczbę części rodzajowych, uzyskamy wzór na obliczanie kosztu konstrukcyjnego przygotowania produkcji w postaci:

$$k = c \sum_{n} R_i r_i + c/100 - kz/ \sum_{n} \frac{a_m}{1000} R_m r_m$$

gdzie:

c - przewidywana liczba części rodzajowych;

R_i - jednostkowa pracochłonność czynności i, z wyłączeniem wykonania rysunków tej części;

k_z - przewidywany współczynnik wykorzystania części zunifikowanych z innych konstrukcji;

a_m - udział procentowy części grupy trudności m w ogólnej liczbie części rodzajowych;

R_m - średnia pracochłonność jednostkowa wykonania rysunków jednej części grupy trudności m;

r_m - średnia stawka godzinowa zużyta na wykonanie rysunków grupy trudności m.

W celu wyznaczenia kosztu konstrukcyjnego przygotowania produkcji według powyższego wzoru, należy określić wszystkie czynniki wpływające na ten koszt.

2. Koszty technologicznego przygotowania produkcji

Koszty te są zależne od poziomu technologii danego zakładu zbrojeniowego. Ocena procesu technologicznego może być dokonywana z różnego punktu widzenia /jakości wyrobu, kosztu wytwarzania, wydajności itp./.

Technologiczne przygotowanie produkcji obejmuje w zakładach zbrojeniowych:

- analizę technologiczną celowości produkcji określonego wyrobu specjalnego lub ewentualnie cywilnego;
- kalkulację kosztów produkcji nowego wyrobu w skali przemysłowej;
- analizę możliwości produkcyjnych;
- uzgodnienie potrzeb inwestycyjnych wykonawców poszczególnych faz produkcyjnych;
- określenie potrzeb w zakresie prac naukowo-badawczych nad metodami nowo uruchamianej /cywilnej/ produkcji;
- analizę podobnych rozwiązań konstrukcyjno-technologicznych za granicą oraz wybór i zakup prototypów;
- analizę możliwości wykorzystania współpracy z zagranicznymi partnerami /joint ventures/;
- kalkulację kosztów wprowadzania odmiennej technologii w miejsce stosowanej dotychczas.

Obliczanie kosztów technologicznego przygotowania produkcji

Wysokość kosztów technologicznego przygotowania produkcji oblicza się na podstawie normatywów oraz liczby jednostek, którymi mierzy się wielkość prac do wykonania. Wielkość prac do wykonania można mierzyć za pomocą liczby części rodzajowych o określonej grupie utrudnienia technologicznego. W razie podobieństwa wyrobu lub zespołów pod względem konstrukcyjno-technologicznym pracochłonność technologicznego przygotowania produkcji można określić korzystając z następującego wzoru:

$$t_x = n_x \frac{t_p}{n_p} = n_x R_t$$

gdzie:

t_x - szukana pracochłonność wyrobu;

t_p - pracochłonność wyrobu podobnego;

n_p - liczba części oryginalnych wyrobu o pracochłonności t_p;

n_x - liczba części oryginalnych wyrobu o pracochłonności t_x;

R_t - średnia pracochłonność projektowania technologii jednej części rodzajowej wyrobu o pracochłonności t_p i liczbie części podobnych n_p.

W celu dokonania najkorzystniejszego wyboru kosztów opracowania technologicznego w przedsiębiorstwie przemysłu obronnego należałoby przeprowadzić analizę optymalizującą. W wyniku tej analizy, zakładając zmienność w określonych grupach poszczególnych danych wyjściowych, można określić przedział zmienności, w którym wielkość nakładów /kosztów/ byłaby wielkością optymalną - najniższą dla założonych warunków.

3. Koszty wytwarzania oprzyrządowania technologicznego

W większości przypadków oprzyrządowanie technologiczne jest wykonywane w wydziałach narzędziowych metodą produkcji jednostkowej. Fakt ten powoduje, że koszty wytwarzania oprzyrządowania stanowią około 60% kosztów przygotowania produkcji danego zakładu.

Określenie kosztów wytwarzania oprzyrządowania zależy od wielu czynników, z których najistotniejszym jest wybrana metoda produkcji /seryjności/. Seryjność z kolei zależy od udziału normalizacji wdrożonej na etapie wytwarzania oprzyrządowania oraz użycia części i zespołów gotowych, kupowanych od producenta.

Najważniejszym czynnikiem wpływającym na koszt wytwarzania oprzyrządowania jest pracochłonność robót związanych z jego wykonaniem. Określenie pracochłonności odbywa się na podstawie danych statystycznych /tabel/ z danego okresu i będących dostateczną podstawą do wstępnego określania kosztów. Ostateczny koszt wykonania konkretnego przyrządu bywa ustalany na podstawie kalkulacji wynikowej już po wykonaniu oprzyrządowania. W powyższy sposób można określić koszt wytwarzania oprzyrządowania wykonywanego lub przerabianego we własnym zakresie w danym zakładzie zbrojeniowym. Natomiast koszt oprzyrządowania uniwersalnego, zakupowanego w odpowiednich centralach handlowych, określa się na podstawie aktualnie obowiązujących cenników.

4. Koszty uruchomienia serii informacyjnej

Rozruch nowej produkcji jest ostatnim etapem prac związanych z całym cyklem przygotowania i uruchomienia nowej produkcji. Przez serię próbną rozumie się serię wyrobów produkowanych w celu sprawdzenia nowej lub zmienionej konstrukcji, technologii i oprzyrządowania itp. oraz zapoznania załogi z nowym wyrobem i warunkami technicznymi jego wykonania.

Długość serii informacyjnej zależy od:

- stopnia skomplikowania konstrukcyjnego wyrobu finalnego;
- poziomu wymagań eksploatacyjnych pod względem: dokładności, precyzyjności, niezawodności i jakości;
- stopnia skomplikowania technologicznego, które warunkuje użycie odpowiedniego wyposażenia i odpowiednich metod wytwarzania;
- wielkości produkcji docelowej.

Obliczanie prawidłowości /kosztów/ uruchomienie serii informacyjnej

Pracochłonność wykonania partii części oraz montażu serii już uruchomionej można ustalić według następującego wzoru:

$$T_{wi} = t_w / x_c \cdot h + x_m \, k / n_i$$

gdzie:

T_{wi} - pracochłonność wykonania partii części oraz montażu serii rozruchowej;

t_w - docelowa pracochłonność jednostkowa wyrobu;

x_c - średnia wartość wskaźnika wzrostu pracochłonności obróbki kompletu części i serii wyrobów;

h - udział pracochłonności obróbki w ogólnej pracochłonności;

x_m - średnia wartość wskaźnika wzrostu pracochłonności montażu serii;

k - udział pracochłonności montażu w ogólnej pracochłonności;

n_i - wielkość i serii.

W warunkach konwersji zakładów zbrojeniowych należy przeprowadzić pewnego rodzaju rachunek optymalizacyjny, aby uzyskać najniższą pracochłonność wykonania serii przy możliwie najniższych kosztach i charakteryzujących je wskaźnikach.

5. Koszty własne przystosowania produkcji /analiza/

Poza już przedstawionymi rodzajami kosztów procesu konwersji przedsiębiorstwa zbrojeniowego podstawowym miernikiem efektywności takiego procesu jest analiza kosztów własnych przygotowania produkcji nowej /cywilnej/. Polega ona na badaniu technicznych i ekonomicznych związków przyczynowo-skutkowych.

Celem analizy kosztów własnych jest rozpoznanie stanu aktualnego oraz ocena możliwych kierunków i warunków poprawy. Zadaniem analizy kosztów własnych jest ujawnienie i poznanie prawidłowości kształtowania

się kosztów rzeczywistych oraz wykrywanie nieprawidłowości i rezerw.

Klasyfikacja kosztów własnych obejmuje przekroje kosztów według:

- rodzaju kosztu;
- celu poniesienia kosztu;
- miejsca powstawania kosztu;
- związku z produktem;
- związku ze zmianami rozmiarów i rodzaju produkcji specjalnej i cywilnej.

Przekrój kosztów własnych związanych ze zmianami rodzaju i rozmiarów produkcji zależy od czynników charakteryzujących daną produkcję /zarówno specjalną, jak i cywilną/ do których zalicza się pracochłonność, metariałochłonność produkcji, stan zatrudnienia, czas pracy załogi i maszyn itp.

W analizie kosztów własnych przedmiotem badań są poziom, struktura i dynamika ogółu kosztów lub ich elementów, oceniane z punktu widzenia wykonania planu kosztów lub zmian w stosunku do roku ubiegłego, ewentualnie wpływu różnych czynników na kształtowanie się kosztów. Do czynników wpływających na wysokość kosztów można zaliczyć:

- liczbę produkowanych asortymentów i liczebność każdego z nich /w produkcji cywilnej i specjalnej/;
- postęp w dziedzinie konstrukcji wyrobów oraz technologii i organizacji produkcji;
- strukturę zatrudnienia, czas i wydajność pracy oraz płace;
- ceny materiałów i energii, kooperację oraz intensywność procesów produkcyjnych;
- przestoje i remonty bieżące oraz liczbę braków.

Przemiotem analizy kosztów własnych przedsiębiorstwa zbrojeniowego, uczestniczącego w procesie konwersji, mogą być:

- opłacalność i zmiany wielkości i asortymentu produkcji na obniżenie wysokości kosztów jednostkowych;
- wpływ zastosowania postępu technicznego na koszty i opłacalność nowej produkcji.

W prowadzeniu analizy kosztów własnych należy zwrócić szczególną uwagę na następujące zagadnienia:

a. W razie rozwinięcia produkcji cywilnej w stopniu przekraczającym koszty własne jednego asortymentu, kompensuje się je oszczędnościami uzyskanymi w innych asortymentach, dlatego w celu uzyskania obrazu całości niezbędne jest porównanie kosztów rzeczywistych z planowanymi dla całej produkcji.

b. Wprowadzone wskaźniki nie są w pełni właściwe dla oceny wykonania zadań planowych w zakresie kosztów, bowiem zmiany ilościowe i asortymentowe /c - s/ produkcji mogłyby spowodować istotne różnice między kosztami planowanymi produkcji planowanej, a kosztami rzeczywistymi produkcji wykonanej.

c. Niektóre pozycje kosztów są stałe, stąd też przy ocenie ich wysokości nie ma potrzeby uwzględniania wpływu rozmiarów i asortymentu produkcji.

d. Na wysokość kosztów własnych wpływają oficjalne zmiany cen, taryf i stawek, dokonywane w trakcie realizacji planu.

e. Konieczne jest wzięcie pod uwagę zmienności kosztów wynikających z organizacji produkcji cywilnej, np. ograniczanie kooperacji powoduje zmniejszenie kosztów materiałowych, ale jednocześnie zwiększanie płac.

Jak już wspomniałem na wstępie, celem analizy kosztów własnych przedsiębiorstwa przemysłu obronnego w procesie konwersji jest zbadanie możliwości obniżki kosztów własnych. Jest to jednak w naszych warunkach proces wysoce skomplikowany, ponieważ konwersja wymaga określonych nakładów finansowych, związanych ze zmianą techniki i technologii wytwarzania. Planowe obniżanie kosztów powinno następować przez optymalizację programu produkcji /jej struktury i wysokości kosztów/, a także przez bieżące nadzorowanie nieprzekroczenia ustalonego w planie poziomu kosztów. Trzeba również przy tym pamiętać o konieczności utrzymania zdolności do produkcji specjalnej na wypadek zagrożenia i wojny.

W dotychczasowych rozważaniach o problemie kosztów i korzyści przestawienia przemysłu zbrojeniowego na produkcję cywilną poruszone zostały tylko elemnty kosztów związanych z tym procesem. Natomiast w podejmowaniu operatywnych decyzji, opartych na rachunku ekonomicznym, za niezbędne uznać trzeba łączne rozpatrywanie kosztów tego przedsięwzięcia i osiąganych efektów, czyli przychodów ze sprzedaży. Ich konfrontacja stanowi podstawę oceny wyniku. W operatywnym kierowaniu przedsiębiorstwem przemysłu obronnego trzeba posługiwać się równocześnie rachunkiem kosztów i efektów/przychodów i wyników/, co można by nazwać rachunkiem kalkulacyjnym.

Przedsiębiorstwa przemysłu obronnego różnią się między sobą pod wieloma względami. Kierujący tymi przedsiębiorstwami są zainteresowani przede wszystkim możliwościami wpływu na decyzje dotyczące warunków ich działania, tym bardziej, że coraz szerzej wchodzą na rynek cywilny.

Dlatego też w krótkookresowej analizie elementami kreującymi popyt na produkty cywilne przedsiębiorstw po niezależnie od jego decyzji są: cechy nabywców, działania konkurentów i dochody kupujących. Spośród

tych trzech elementów najważniejsze są cechy nabywców /jego preferencje i dochody/, dlatego też najważniejsze decyzje przedsiębiorstwa muszą dotyczyć jego rynków zbytu.

Rynek zbytu jest głównym źródłem szans rozwoju, ale i zagrożeń dla przedsiębiorstwa przemysłu obronnego w konwersji. Przy obecnej trudnej sytuacji w przedsiębiorstwie takim dominować powinien rynkowy punkt widzenia, tzn.: decyzje powinny być podejmowane w aspekcie ich wpływu na wyniki działań przedsiębiorstwa na poszczególnych rynkach zbytu.

Przedsiębiorstwo musi także ustalić, jakie są potrzeby obecnych i potencjalnych nabywców, a następnie zaspokoić te potrzeby w opłacalny dla siebie sposób. System takich działań, czyli marketing, obejmuje także planowanie /produkcji i usług, ustalenie cen oraz promocję/. Jak powinien wyglądać marketing w przedsiębiorstwach przemysłu obronnego? Otuż prace badawczo-rozwojowe oraz wdrożeniowe, dotyczące produkcji specjalnej, powinny być realizowane na zamówienie wojska /przy zapewnieniu na to środków z jego budżetu oraz odpowiedniego potencjału produkcyjnego/. Dotyczy to opracowań własnych i licencji. Spłata przyznanych przez państwo kredytów nastąpiłaby z produkcji i sprzedaży. Natomiast produkcja cywilna przedsiębiorstwa przemysłu obronnego musi być sterowana zgodnie z zasadami ogólnymi obowiązującymi GN.

Eksport uzbrojenia i sprzętu wojskowego powinny prowadzić spółki utworzone przez skarb państwa i przedsiębiorstwo przemysłu obronnego oraz samych wytwórców lub ich agentów. Do akwizycji powinno się włączyć pracowników przedstawicielstw handlowych i attache wojskowych przy naszych placówkach dyplomatycznych. Osoby prowadzące i finalizujące transakcje powinny mieć z tytułu zawartego kontraktu określoną prowizję motywacyjną. Należy wyeliminować anonimowość produkcji uzbrojenia i sprzętu wojskowego, opracowując ciekawe prospekty, np. tak jak w KUM - Łabędy /łącznie z udziałem delegacji producentów w specjalistycznych targach międzynarodowych/. Udział naszych przedstawicieli w tego typu przedsięwzięciach umożliwi poznanie właściwych kierunków rozwoju produkcji "s", nawiązanie różnych kontaktów, ewentualne utworzenie spółki "joint vetures", a także sondaż potrzeb i poziomu ocen.

Przestawiając się natomiast na produkcję cywilną przedsiębiorstwo powinno planować:

- modernizację już wytwarzanych wyrobów, rozszerzenie ich asortymentu oraz poprawę jakości /nowoczesności/;
- uruchamianie produkcji nowych wyrobów na bazie wykorzystania istniejących możliwości technicznych i technologicznych, we współpracy z zagranicznymi partnerami opartej na obopólnie korzystnych zasadach.

Nawiązanie współpracy z zagranicznymi partnerami umożliwiłoby z czasem szerokie wejście na rynki zagraniczne przy wykorzystaniu zorganizowanego i sprawnie działającego serwisu i przez akwizację przedsiębiorstw zagranicznych, które takie możliwości oferują.

Istnieją jednak czynniki ograniczające swobodę wyboru strategii marketingowej przez przedsiębiorstwa przemysłu obronnego. Są to:

a. Zbyt szczupłe zasoby, ograniczające możliwości realizacji autonomicznych strategii w eksporcie i zmniejszające elastyczność działania przedsiębiorstw eksportujących;

b. Niewystarczająca samodzielność przedsiębiorstw i zbyt krótki horyzont czasowy planowania, zaniechęcające do podejmowania działań związanych ze znacznym ryzykiem, przynoszących korzyści po dłuższym dopiero okresie czasu /brak pomocy finansowej i kredytowej państwa/.

c. Niedostateczne zainteresowanie większości dostawców krajowych eksportem, niewystarczające i nieelastyczne dostawy oraz brak orientacji rynkowej przedsiębiorstw, wynikające z sytuacji na rynku wewnętrznym i zbyt ograniczonej specjalizacji produkcji eksportowej.

d. Niski stopień akceptacji polskich produktów przez odbiorców zagranicznych, słaba pozycja konkurencyjna eksporterów.

e. Zbyt słabe w wielu wypadkach rozpoznanie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa eksportującego oraz niewielkie możliwości jej poprawy.

Rachunek korzyści przestawienia zakładów zbrojeniowych na produkcję cywilną

Rachunek korzyści z tytułu podjęcia produkcji cywilnej w miejsce produkcji specjalnej jest bardzo zróżnicowany. W każdym pojedynczym przedsiębiorstwie przemysłu obronnego jest on inny, bowiem składają się na niego odrębne czynniki.

Podstawą rachunku korzyści jest z reguły modernizacja lub uruchomienie produkcji nowego wyrobu. Wyniki rachunku ekonomicznej efektywności są podstawą podjęcia decyzji o kontynuowaniu prac konstrukcyjno-doświadczalnych, a przede wszystkim decyzji o uruchomieniu produkcji wyrobu w oparciu o dokonane inwestycje.

Celem przeprowadzenia rachunku korzyści jest zatem dostarczenie informacji na potrzeby decyzyjne, a następnie określanie nowej ceny zbytu. Dla ustalenia ceny nie sporządza się odrębnego rachunku korzyści użytkowych, a wykorzystuje się rachunek sporządzony dla oceny ekonomicznej efektywności uruchomienia nowej produkcji /w tym wypadku cywilnej/ lub zmodernizowania wyrobu dotychczasowego. Trzeba przy tym

pamiętać, że istnieje obowiązek aktualizacji rachunku ekonomicznego na najważniejszych etapach realizacji tych przedsięwzięć, co ułatwia opracowanie rachunku korzyści dla ustalenia nowej ceny.

Prace nad sporządzeniem rachunku korzyści powinny mieć przebieg następujący:

- ustalenie na podstawie charakterystyki technicznej modernizowanego lub nowo skonstruowanego wyrobu rodzajów efektów, które przyniesie zastosowanie nowego wyrobu;
- sporządzenie planu schematu przeprowadzenia rachunku korzyści;
- zebranie i zweryfikowanie niezbędnych informacji/ze zwróceniem szczególnej uwagi na rzetelność i aktualność tych informacji/;
- przeprowadzenie prac obliczeniowych analizy wyników;
- sformułowanie wniosków o wdrożeniu lub zaniechaniu dalszych prac nad wyrobem oraz ustalenie wysokości oceny na podstawie wyliczonych efektów.

Przeprowadzenie powyższych prac wymaga technicznego rozpoznania takich np. detali, jak: wykorzystanie mocy zainstalowanych maszyn, silników, ilości jednostek remontowych, detali itd. Na podstawie doświadczeń z przeprowadzonych rachunków korzyści w przedsiębiorstwach przemysłu obronnego można przygotować kilka schematów tych rachunków dla typowych w danym przedsiębiorstwie przemysłu obronnego modernizacji czy nowych uruchomień. Zestawienie w odpowiedniej kolejności niezbędnych danych, przygotowanie tabel do obliczania poszczególnych składników efektów już bardzo skróci czas wyliczeń i zmniejszy ich pracochłonność. Niezbędne jest uzyskanie informacji z jednostek takich, jak przyszły użytkownik, centrala handlu zagranicznego itp. Bardzo istotnym zagadnieniem, z punktu widzenia techniki przeprowadzenia rachunku korzyści, jest dysponowanie uprzednio przygotowanym/ głównie przy wykonywaniu poprzednich rachunków/ zestawem stałych wskaźników, informacji i przeciętnych danych, które wykorzystuje się bez potrzeby każdorazowego szczegółowego ich wyliczenia.

Jak zaznaczono na początku, rachunek korzyści konwersji zakładów zbrojeniowych dotyczy m.in. ekonomicznej efektywności inwestycji. Przez efektywność inwestycji należy rozumieć określoną relację między trzema wielkościami związanymi z zamierzonym przedsięwzięciem /konwersja/:

- przewidywanymi efektami, które będą w przyszłości uzyskiwane dzięki powstaniu nowego obiektu /dla przyszłej produkcji cywilnej/;
- nakładami niezbędnymi do powstania tego obiektu;
- nakładami niezbędnymi do funkcjonowania obiektu.

Z reguły każdorazowo i w każdym przedsiębiorstwie /nie tylko przedsiębiorstwa przemysłu obronnego/ efektywność inwestycji określana jest za pomocą syntetycznego wskaźnika ekonomicznej efektywności inwestycji. Sposób obliczania wskaźnika efektywności zależy od sposobu określania wielkości produkcji.
Wskaźnik efektywności inwestycji ma następującą postać:

$$E_{(n)} = \frac{\frac{1}{2} /I + \Delta I/ + / k - \Delta k/}{P}$$

gdzie:

n - przewidywana liczba lat eksploatacji;
I - wielkość nakładów inwestycyjnych;
K - wielkość rocznych kosztów eksploatacyjnych;
P - wielkość rocznych efektów użytkowych produkcji.

Okres, na jaki rozkłada się nakłady inwestycyjne /T/, nazywamy granicznym czasem zwrotu dodatkowych nakładów inwestycyjnych. Zwrot ten otrzymuje się przez obniżkę kosztów eksploatacyjnych. Odwrotność granicznego czasu zwrotu nosi nazwę współczynnika opłacalności. Współczynnik opłacalności, do jakiego momentu opłaca się wprowadzanie w projektowanych inwestycjach nowocześniejszych rozwiązań oraz czy i o ile opłaca się zwiększać nakłady inwestycyjne, aby osiągnąć dzięki nim określone oszczędności w kosztach eksploatacyjnych.
Wskaźnik ekonomicznej efektywności inwestycji przyjmie wówczas postać:

$$E = \frac{\frac{1}{T} I + K}{P}$$

Ze wzoru wynika, że zmniejszanie wartości granicznego czasu zwrotu powoduje zwiększenie wpływu nakładów inwestycyjnych na wartość wskaźnika efektywności, co prowadzi do preferowania inwestycji tańszych, lecz o wyższych kosztach eksploatacyjnych.

x x x

Krajowy przemysł zbrojeniowy wytwarza ponad 50% produkowanego uzbrojenia, wojskowego sprzętu technicznego i wyrobów kwateristrzowskich.

Produkcję specjalną realizują 82 przedsiębiorstwa przemysłu obronnego wraz z kooperującymi przedsiębiorstwami cywilnymi różnych branż. Przemysł zbrojeniowy posiada własne zaplecze naukowo-techniczne, wyspecjalizowane w wykonywaniu prac związanych z zabezpieczeniem rozwoju produkcji specjalnej.

W przedsiębiorstwach przemysłu obronnego udział produkcji specjalnej w całej produkcji sprzedanej wahał się w granicach od kilku do 86%, a średnio wynosił poniżej 40% /dane 9 m-cy 1990 r./

Trzeba również zaznaczyć, że cała produkcja sprzedana za okres 1990 roku 28 największych zakładów przemysłu obronnego zmalała od kilku do prawie 50%. Jednocześnie tylko w 2 z 28 zakładów nie było w tym okresie nowych uruchomień produkcji cywilnej, w pozostałych średnio 4-5 uruchomień.

Większość /17/ zakładów zawiązało spółki krajowe o różnym stopniu powiązań strukturalnych. Brak jest natomiast powiązań własnościowych o charakterze międzynarodowym, chociaż rozmowy na ten temat trwają w wielu zakładach. Poważne przeszkody w nawiązaniu kontaktów oraz doprowadzeniu do konkretnych rezultatów ekonomicznych stanowią:

- niewykrystalizowana sytuacja strukturalna i własnościowa przedsiębiorstw przemysłu obronnego;
- nieuporządkowany system powiązań finansowych przedsiębiorstw przemysłu obronnego;
- trudna sytuacja ekonomiczna większości zakładów, związana z powstaniem luki pomiędzy dotychczasową produkcją s a c;
- brak konkretnych rozwiązań organizacyjnych w przemyśle obronnym /od wielu miesięcy czekają gotowe koncepcje, a nie ma jednoznacznego stanowiska organów rządowych/;
- pozostawienie samym sobie wielu przedsiębiorstw przemysłu obronnego znajdujących się w krytycznej sytuacji finansowej, kredytowej i inwestycyjnej;
- niesprecyzowanie roli państwa w systemie powiązań strukturalnych i własnościowych przemysłu obronnego.

Sytuację dodatkowo komplikuje fakt systematycznego spadku zatrudnienia w przedsiębiorstwie przemysłu obronnego /średnio od 4 do 15%/, co powoduje obniżenie ich potencjału. Jednym z powodów tego są stosunkowo niskie płace pracowników przedsiębiorstwa przemysłu obronnego w porównaniu z przedsiębiorstwami innych branż. Stopień wykorzystania posiadanych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw przemysłu obronnego w produkcji cywilnej wynosił ok. 50%, a w specjalnej ok. 20%. W ramach nie w pełni wykorzystanych zdolności produkcyjnych można by zna-

nie zwiększyć produkcję wyrobów rynkowych, lecz stoją temu na przeszkodzie:

- braki materiałowe i surowcowe;
- brak odpowiedniego parku maszynowego dla prod. c;
- brak powiązań kooperacyjnych produkcji c i s;
- brak możliwości wykorzystania istniejącego parku maszynowego produkcji s do produkcji c;
- brak środków dewizowych na zakup środków produkcji.

Należałoby zastanowić się nad całkowitą restrukturyzacją przemysłu obronnego, a nie jego konwersją, ponieważ w obecnym stanie technicznym nie może on produkować jednocześnie na potrzeby obronności i rynku wewnętrznego.

W zrestrukturyzowanych zakładach produkcja specjalna nie powinna być większa niż 10-15%, a resztę stanowić powinna produkcja rynkowa /tak jak to ma miejsce w krajach Europy Zachodniej/. Aby jednak to było możliwe, konieczny jest silny interwencjonizm państwowy, szczególnie w krytycznym, przejściowym okresie, bowiem większość przedsiębiorstw przemysłu obronnego nie zdoła się samodzielnie uporać ze swymi problemami, szczególnie finansowymi. Uzyskanie przyrostów produkcji cywilnej wymaga dostaw wielu surowców i energii, a także nowoczesnych technologii. Na same elementy, podzespoły i surowce potrzeba rocznie ok. 300 mln. USD. Wartość kosztorysowa inwestycji niezbędnych do zwiększenia produkcji cywilnej szacuje się na 800 mld zł. Koszty te zostaną powiększone o kwoty potrzebne na finansowanie luk produkcyjnych powstałych w wyniku spadku zamówień ze strony MON, /podatki, amortyzacja, dywidenda, wydatki na utrzymanie/. Są one oceniane szacunkowo na kwotę 300 mld zł.

x

x x

W ZM Wola rachunek kosztów i korzyści konwersji jest mocno skomplikowany, ponieważ infrastruktura zakładu jest nie w pełni wykorzystana, niezbędne są środki na zabezpieczenie obiektów - 50 mld zł., /zakład otrzymał tylko 2 mld zł./; zakład dopiero prowadzi wielostronne pertraktacje na podjęcie produkcji cywilnej /silniki trakcyjne/ z Włochami, Hiszpanią itd. Do 1995 roku zakład ZM Wola ma wyprodukować 3500 szt. silników trakcyjnych. Konieczne jest zatem poniesienie nakładów finansowych na wyposażenie technologiczne i techniczne w kwocie 100 mld zł. Ponieważ produkcja spada, konieczne jest dalsze 100 mld zł. na wzrost potencjału wytwórczego i na dokończenie inwestycji. Zakład chce zawiązać spółkę typu joint-ventures. Obecnie przedsiębiorstwu potrzeba

pewnego okresu na przestawienie mocy produkcyjnych z s na c. Konieczne są na to środki z budżetu państwa. Jak dotychczas, jest ono osamotnione w walce o przetrwanie, ponieważ organy rządowe nie kwapią się z pomocą ekonomiczną i strukturalną. W zakładach PZ Wola koszty bieżące szacunkowo wynoszą rocznie 176,3 mld rocznie. Z tego zakład ma 70 mld. Brakujące 100 mld powinien otrzymać z budżetu państwa w postaci lub nisko oprocentowanego kredytu. Za 1990 rok zysk wyniósł 80 mld, a 90 mld zł. wynosił zawieszony zysk z Iraku. Rok 1991 będzie jeszcze bardziej niekorzystny, ponieważ nie wiadomo,czy zrealizowany zostanie eksport do ZSRR. Inne kraje socjalistyczne wyrób produkcji specjalnej już nie importują.

Jak widać z przytoczonego przykładu, o korzyściach konwersji nie można jeszcze mówić, bowiem dotychczas albo ich nie ma, albo są minimalne wobec olbrzymich kosztów utrzymania niewykorzystanych mocy po produkcji specjalnej.

Mjr mgr Zbigniew LEBIEDZIEWICZ

ZMIANY ZASAD PROWADZENIA RACHUNKÒWOŚCI PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA ZBROJENIOWE

Powrót do zasad gospodarki rynkowej, a zwłaszcza otwarcie na świat na współpracę gospodarczą z zagranicą, powodują niezbędność dostosowania ekonomicznych i prawnych "reguł gry" do wymagań znanych i stosowanych w innych krajach. Chodzi z jednej strony o porównywalność zasad działania, z drugiej zaś - o pełną zrozumiałość naszych rozwiązań w świecie oraz światowych u nas. Dotyczy to w szczególności metod prowadzenia rachunkowości przez osoby prawne oraz inne podmioty gospodarcze.

Wychodząc naprzeciw powyższym postulatom, Ministerstwo Finansów opracowało w 1990 roku projekt rozporządzenia ministra finansów w sprawie prowadzenia rachunkowości przez osoby prawne i inne podmioty gospodarcze. Projekt ten uzyskał pozytywną ocenę szerokiego grona teoretyków i praktyków w kraju oraz za granicą i obecnie następuje wdrażanie go do praktyki gospodarczej.

W przemyśle zbrojeniowym, jako jednymi z ważnych elementów gospodarki obowiązywał dotychczas system ewidencji rachunkowej przyjętym dla całej gospodarki narodowej. W systemie tym uwzględniono tylko pewne specyficzne rozwiązania dotyczące utajniania procesów produkcyjnych i sprawozdawczości.

W ramach prowadzonej restrukturyzacji gospodarki narodowej oraz dostodowywania procesów produkcyjnych do działań w systemie rynkowym, przemysł zbrojeniowy zmuszony został do wdrażania takich rozwiązań organizacyjno-prawnych, które są porównywalne ze stosowanymi w innych gałęziach przemysłu. Oczywiście, dotyczy to także, a może nawet w szczególności, nowoczesnych rozwiązań w zakresie prowadzenia rachunkowości. Tak więc rozporządzenie ministra finansów w sprawie prowadzenia rachunkowości przez osoby prawne i niektóre inne podmioty gospodar-

cze w pełni dotyczy również przemysłu zbrojeniowego Stawia to przemysł zbrojeniowy na równi z innymi gałęziami przemysłu w zakresie: rozwijania handlu /w tym również z krajami zachodnimi/, wymiany doświadczeń, wdrażania nowoczesnych technologii i tworzenia spółek oraz łączenia kapitałów produkcyjnych. Takie działanie możliwe jest jedynie przy pełnej prównywalności zasad działania systemów ewidencyjnych oraz przy pełnej zrozumiałości naszych rozwiązań.

Punkt wyjścia do działania na nowych zasadach stanowią dotychczasowe, dobrze znane praktykom uregulowania w zakresie prowadzenia rachunkowości, kodeks handlowy oraz przepisy podatkowe. Wdrażanie gospodarki rynkowej, tworzenie rynku kapitałowego oraz oczekiwany dopływ kapitałów zagranicznych uzasadniają dostosowanie zasad prowadzenia rachunkowości w Polsce do rozwiązań /norm, standartów/ przyjętych w państwach Europy Zachodniej i Ameryki.

Obecnie wdrażane przepisy o prowadzeniu rachunkowości są dostosowane do międzynarodowych standartów rachunkowości /International Accounting Standards/ i zasad obowiązujących w krajach Wspólnoty Europejskiej zgodnie z Czwartą Dyrektywą Rady Wspólnoty Europejskiej z roku 1978. Czwarta Dyrektywa w sprawie układu rocznych zamknięć rachunkowych spółek o różnych formach ma zasadnicze znaczenie dla procesu harmonizacji standardów rachunkowości w krajach EWG. Celem jej jest umożliwienie i udoskonalenie ich obrotów ze sprzedaży. Przepisy dyrektywy zmierzają do zapewnienia wiarygodnych, porównywalnych informacji ekonomicznych o działalności przedsiębiorstw takim odbiorcom zewnętrznym jak: akcjonariusze, banki, wierzyciele itp.

Wdrożenie standardów zawartych w powyższej dyrektywie do naszych rozwiązań w zakresie rachunkowości ma przełomowe znaczenie dla zbliżenia obu systemów ewidencyjnych, a zatem i dla rozwoju nowoczesnego przemysłu zbrojeniowego, którego przedstawiciele będą mogli nawiązywać szerokie kontakty z kapitałem zagranicznym i wejść w korzystne spółki.

Pomimo dużego stopnia zbieżności systemów ewidencyjnych EWG i wdrażanego u nas, istnieją pewne drobne odmienności, które jednak nie mają wpływu na charakter całego rozwiązania. Odstępstwa te polegają na tym, że:

a/ forma i układ prezentowania przepisów odpowiadają postaci od dawna przyswojonej przez polskich księgowych której zmiana spowodowałaby zbędne utrudnienie, komplikujące poznanie zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych w naszych warunkach.

b/ wykorzystano prawo stosowania odstępstw od niektórych postanowień standardów, przy zachowaniu jednak ich istoty np.:

- ograniczono zakres rezerw tworzonych na jeszcze nie poniesione koszty i straty;
- utrzymano dotychczasowy zakres strat i zysków nadzwyczajnych;
- straty i zyski powstałe w związku z inwestycjami, odnosi się do funduszy zasadniczych /kapitału/, a nie do wyniku finansowego. Wiąże się to przede wszystkim z dużą liczbą inwestycji wstrzymanych, którym grozi zaniechanie, a więc odpisanie oraz przekazanie niektórych efektów inwestycji właściwym jednostkom /np. drogi, stacje transportowe otp./;

c/ przepisy zachowują w pełni postanowienia polskiego prawa gospodarczego i podatkowego.

Obecnie przepisy zakładają również, że do momentu ich wprowadzenia inflacja zostanie w dużym stopniu już wygaszona. Dlatego nie zawierają one rozwiązań stosowanych przy hiperinflacji. Niemniej jednak dopuszczają - w ramach prawa wyboru rozwiązań przewidzianych w rozporządzeniu - możliwość wyceny zapasów według zasady: "ostatnie weszło - pierwsze wyszło", służącej lepszemu powiązaniu wyniku finansowego z ruchem cen. Z dalszych przepisów wynika okresowa aktualizacji wyceny a w ślad za tym - amortyzacji środków trwałych i wysokości funduszy zasadniczych.

Treść przepisów zawartych w rozporządzeniu obejmuje następujące zespoły tematyczne:

- zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych /ogólne wymogi, dokumentacja księgowa, urządzenia księgowe, archiwowanie/;
- wymogi w zakresie inwentaryzacji, rozumianej jako forma weryfikacji danych ujętych w księgach rachunkowych;
- zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalenia wyniku finansowego;
- sporządzanie bilansu, rachunku wyników i innych informacji o działalności podmiotu gospodarczego, nazywanych umownie "sprawozdaniami finansowymi".

Poważny układ tematyczny jest zbliżony do rozwiązań które dotychczas funkcjonowały w gospodarce narodowej i uwzględnia pewne tradycje które ukształtowały się w środowisku księgowym. Dlatego też przyswojenie nowych zasad i reguł nie powinno nastręczać problemów.

Oprócz wprowadzania nowych zasad funkcjonowania rachunkowości obecnie równie wdraża się odrębny akt prawny, jakim jest jednolity plan kont. Wykaz kont i zasady ich działania istotnie nie odbiegają od rozwiązań dotychczasowych, gdyż duże zmiany w formie planu kont byłby przedsięwzięciem niezmiernie kosztownym i uciążliwym a zatem nieopłacalnym.

Pomimo dużych zbieżności z poprzednim rozwiązaniem, do obecnego jednolitego planu kont wprowadzono jednak wiele nowego. Stworzono możliwość dostosowania tych rozwiązań do potrzeb i warunków działania każdego podmiotu gospodarczego, w tym oczywiście do podmiotów działających w zakresie przemysłu zbrojeniowego. Zagwarantowano też możliwość - zastosowania daleko idących uproszczeń.

Odniesienie przepisów rozporządzenia ministra finansów w sprawie prowadzenia rachunkowości przez osoby prawne i niektóre inne podmioty gospodarcze do przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego, stwarza korzystniejsze warunki funkcjonowania. W ramach restrukturyzacji przemysłu zbrojeniowego nastawionej na jego konwersję działania zmierzające do ujednolicenia i uproszczenia systemów ewidencyjnych są jednymi z ważniejszych.

Przemysł zbrojeniowy funkcjonujący w systemie rynkowym powinien stanowić integralny element gospodarki narodowej

Dr Katarzyna ŻUKROWSKA

PRECEDENSY HISTORYCZNE I PORÒWNANIE WSPÒŁCZESNYCH PROCESÒW KONWERSJI REALIZOWANYCH W WYBRANYCH KRAJACH

Pojęcie konwersji

W tradycyjnym znaczeniu tego słowa konwersja oznacza przestawienie mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa z jednego rodzaju produkcji na inny. W przypadku przemysłu zbrojeniowego będzie to oznaczało zmianę profilu produkcji - z wytwarzania wyposażenia i sprzętu dla sektora wojskowego na dobra przeznaczone dla rynku cywilnego.

Przedstawiona definicja nie może jednak być uznana za wyczerpującą, gdyż konwersja jest procesem o wiele bardziej złożonym. Obejmuje bowiem przestawienie nie tylko parku maszynowego, surowców, stosowanych technologii, badań rozwojowych czy zatrudnionej siły roboczej, ale również zmiany w organizacji i zarządzaniu produkcją, normach technicznych oraz w całej sferze czynników o charakterze socjologicznym. Musi ponadto uwzględniać szeroko pojęte uwarunkowania polityczne i obronne kraju.

Decyzje dotyczące struktury produkcji przemysłu zbrojeniowego nie mogą być podejmowane w oderwaniu od: analizy stanu dotychczasowego wyposażenia armii i wynikającej z niej potrzeby zakupów uzupełniających: dotychczasowych i przyszłych międzynarodowych powiązań kooperacyjnych; możliwości importowych i geograficznych kierunków importu. Proces konwersji jest również warunkowany przemianami zachodzącymi w doktrynie wojskowej oraz wynikającymi z niej założeniami restrukturyzacji armii.

Z analizy współczesnej literatury przedmiotu wynika, że opinie specjalistów dotyczące definiowania konwersji oraz jej przeprowadzania są bardzo zróżnicowane, co zresztą odzwierciedla w pewnym stopniu złożoność problemu samego procesu konwersji. Dyskusja dotycząca tej kwestii

prowadzi do dość powszechnie akceptowanego wniosku, że konwersja współcześnie nie poddaje się eklektycznym klasyfikacjom i zaszeregowaniom[1/]. Ilustracją tego mogą być niżej przedstawione poglądy.

Amerykański ekonomista Seymour Mellman wprowadza ścisłe rozróżnienie między dywersyfikacją produkcji a konwersją[2/]. Twierdzi on, że są to niezależne procesy, z których pierwszy nie ma nic wspólnego z zarzuceniem produkcji zbrojeniowej, oznacza bowiem zachowanie mocy produkcyjnych, które w każdym momencie mogą być ponownie wykorzystywane do produkcji uzbrojenia. Tezę swoją motywuje przekonywująco, rozpatrując co dzieje się w obu przypadkach ze wszystkimi elementami, składającymi się na proces produkcji.

Inny Amerykanin, który przygotowywał ekspertyzy dotyczące związków między konwersją a bezrobociem dla Kongresu, L. J. Dumas, wymienia trzy podstawowe podejścia do problemu konwersji, wyróżniając: konwersję ekonomiczną, dywersyfikację i społeczne dostosowanie ekonomiczne[3/].

Konwersja ekonomiczna, według L. J. Dumasa, obejmuje przekwalifikowanie i reorientację siły roboczej oraz restrukturyzację i reorganizację parku maszynowego, wykorzystywanych w produkcji sektora wojskowego, tak, aby mogły służyć do produkcji dóbr i usług na rynek cywilny. Proces taki nie ogranicza się do samego przedsiębiorstwa, ale swoimi korzeniami wnika głęboko w strukturę gospodarki, reorientując czynnik ludzki i kapitał z produkcji militarnej na produkcję przeznaczoną na rynek cywilny.

Zadaniem dywersyfikacji z kolei jest zmniejszenie kosztów okresu przejściowego przez ograniczenie uzależnienia przedsiębiorstwa od zakupów pochodzących z rynku wojskowego. Dywersyfikacja produkcji od lat stanowiła czynnik składowy strategii większości zbrojeniowych przedsiębiorstw amerykańskich. Pozwalała im przetrwać chude lata, kiedy to Pentagon ograniczał swoje zamówienia na ich produkcję. Najlepszym przykładem, ilustrującym wykorzystanie tej strategii, jest Boeing Aircraft Corporation. Wielomiliardowe zamówienia na samoloty cywilne pozwalają przetrwać cięcia budżetowe i spadek zamówień, stanowiąc skuteczny zabezpieczający przed bankructwem amortyzator finansowy. W tym miejscu

---

1/ Wniosek taki został sformułowany na konferencji w IIP w Wiedniu, w listopadzie 1990 roku. W konferencji tej obok naukowców brali udział politycy, przedstawiciele związków zawodowych i praktycy przemysłowi.

2/ S.Mellman: Differences Between Diversification and Conversion wystąpienie na konferencji ONZ na temat konwersji, Moskwa sierpień 1990

3/ Lloyd J. Dumas, Economic Conversion: From Vision to Reality, IIP listopad 1990, s.1.

warto wyjaśnić, że w całym okresie powojennym udział produkcji cywilnej w przedsiębiorstwach przemysłów zbrojeniowych stopniowo wzrastał, a proces ten w ostatnio wyraźnie się zintensyfikował w związku z przyspieszeniem tempa przepływu technologii wojskowych do sektora cywilnego. Należy również pamiętać, że technologia przepływa i w odwrotnym kierunku, tak więc jej "krążenie" cementuje wzajemne powiązania między produkcją cywilną a zbrojeniową, szczególnie kiedy odbywa się to w ramach jednej wielkiej korporacji, a często pod jednym dachem przedsiębiorstwa[4/].

Społeczne dostosowanie ekonomiczne obejmuje: pomoc finansową, rzeczową, organizacyjną lub podatkową dla regionów, miast, ośrodków czy przedsiębiorstw silnie uzależnionych od produkcji zbrojeniowej, która pomaga im przezwyciężyć problemy wywołane zmniejszeniem zamówień wojskowych. Działania te skierowane powinny być przede wszystkim na przygotowywanie programów przekwalifikowania tych pracowników, którzy utracili pracę w sektorze zbrojeniowym. Nie wszyscy pracownicy powinni podlegać konwersji zawodowej. We wskazanych przypadkach /zaawansowany wiek wąska specjalizacja/ pomoc powinna zmierzać w kierunku umożliwienia im bezkonfliktowego przejścia na emeryturę lub podjęcia pracy w nowym miejscu.

Dywersyfikacja i prawidłowo finansowany proces dostosowawczy są w stanie zredukować napięcia ekonomiczne w militarnie uzależnionych przedsiębiorstwach czy nawet regionach. Żadne z tych rozwiązań - zdaniem L. J. Dumasa - nie jest jednak w stanie doprowadzić do zmian kwalifikacji zatrudnianej siły roboczej. Dotyczy to zwłaszcza wysoko kwalifikowanych menadżerów, inżynierów i techników. Specyfika produkcji zbrojeniowej powoduje, że nader często pracownicy w niej zatrudniani nie mogą zaadaptować się do wymogów nowych warunków zatrudnienia. W takich przypadkach, jeśli mają trudności ze znalezieniem pracy w innym przedsiębiorstwie zbrojeniowym, często jedynym rozwiązaniem staje się wcześniejsze przejście na emeryturę.

Poglądy specjalistów radzieckich na sprawy konwersji również są zróżnicowane. Przedstawiciele GOSPŁAN-u, jak np. Wiktor G. Kotow, uważają, że jedyna realna droga do przeprowadzenia konwersji wiedzie przez centralne planowanie. Są zdania, że cywilne wykorzystanie wojskowych technologii - zaprezentowane w Moskwie na wystawie: "Konwersja 90" - oraz stopniowe zwiększenie udziału produkcji cywilnej w planie stanowią wystarczający warunek dla sprawnego przestawienia przemysłu. Warto

---

4/ Patrz K. Żukrowska: Broń na sprzedaż. Kompleks militarno-przemysłowy a zbrojenia, Warszawa, MON 1989 s. 41-44.

dodać, że przedsiębiorstwa przestawiane z jednej produkcji na drugą nadal pozostają pod tym samym, a więc wojskowym zarządem. Poglądy przedstawicieli GOSPŁAN-u są błędne, czego dowodzą nie tylko wyższe koszty produkcji dóbr cywilnych w fabrykach wojskowych[5/], ale i tempo procesu przestawienia produkcji. Proponowane przez GOSPŁAN rozwiązanie należy odbierać wyłącznie w kategoriach klasycznego przykładu specyficznych interesów radzieckiego kompleksu-militarno przemysłowego. W tym kontekście automatycznie nasuwa się pytanie: na ile interesy te mogą współgrać z deklaracjami zawartymi w polityce nowego myślenia? Pytanie to, także ważne z punktu widzenia polskiej racji stanu, zostawiam bez odpowiedzi, jako że nasuwa się ona niejako automatycznie i znajduje potwierdzenie w pewnych posunięciach politycznych wobec krajów Europy Środkowo-Wschodnie[6/], jak również republik, starających się usamodzielnić[7/].

Natomiast naukowcy radzieccy, popadając z jednej skrajności w drugą, chcą w całości zdać się na mechanizm rynkowy. Przykładem może tu być opinia Aleksieja Izjumowa z Instytutu SSzA i Kanady[8/] czy członka Akademii Nauk ZSRR, Wsiewołoda S. Awdujewskiego[9/]. Głosy w podobnym duchu słychać również w innych krajach postkomunistycznych. Nie negując nieuchronnej konieczności urynkowienia gospodarki i zbawiennego wpływu mechanizmu rynkowego na podniesienie jej efektywności, należy zdawać sobie jednak sprawę z tego, że rynku w prawdziwym tego słowa znaczeniu nie ma jeszcze w żadnym z tych krajów, a osiągnięcie etapu jego zaistnienia jest bardzo odległe, zwłaszcza w ZSRR. Tym samym, patrząc na sprawę realnie, mechanizmy rynkowe, nie mogą regulować sprawnie tego, co należy do ich normalnych zadań w doborze i od lat funkcjonującej gospodarce rynkowej. Oznacza to, że na razie nie rynek, a decyzje polityczne będą decydowały o przyszłej wielkości i strukturze przemysłu zbrojeniowego, zarówno w ZSRR, jak i w pozostałych krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

W innych krajach tego regionu konwersja traktowana jest jako cel sam sobie. Decyzje o jej przeprowadzeniu zapadają bez wcześniejszego

---

5/ Patrz szerzej K.Gonczar: Eto trudnoje dieło - ekonomika razorużenija, Kommunist Nr 9 z 1990 r. s. 97-106.

6/ Patrz, np. G.Sieczkowski: Własny arsenał, Spotkania Nr 1, 15 stycznia 1991 r. s.6.

7/ Sen o wolności, Spotkania Nr 1, 15 stycznia 1990 s.22-23.

8/ Wystąpienie na Konferencji ONZ, poświęconej sprawie konwersji, Moskwa, sierpień 1990 r.

9/ V.S.Awdujewskij: Conversion and Economic Concepts and Approaches, IIP, Wiedeń listopad 1990 r.

opracowania programów zapotrzebowania na sprzęt i uzbrojenie oraz ustalenia alternatywnych źródeł zaopatrzenia - uwzględnieniem możliwości: rodzimej produkcji /samodzielnej lub w kooperacji/, importu, zakupu licencji, montażu z elementów itp. Tak, na przykład, stało się z samochodowymi zakładami Tatra, które równolegle do działalności cywilnej parały się produkcją specjalną. Z odległości posunięcie to /i jemu podobne/ sprawia wrażenie zastosowania dywersyfikacji produkcji.

Dane dotyczące konwersji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej są bardzo ostrożne, jeśli nie enigmatyczne, i do końca nie można sprecyzować, czy mamy do czynienia z rzeczywistą konwersją, czy też z zabiegami pozorowanymi. W krajach o gospodarce rynkowej konwersja stymulowana jest mechanizmami rynkowymi, które z jednej strony dają odczuć przemysłom zbrojeniowym wymuszający restrukturyzację silny spadek popytu, z drugiej zaś, przez wzrost jednostkowych kosztów wytwarzania, zmuszają do bliższej integracji zarówno z przemysłem cywilnym, jak i partnerami zagranicznymi. Proces ten nie tyle więc oznacza zmniejszenia potencjału przemysłu zbrojeniowego krajów o gospodarce rynkowej, ale jego restrukturyzację, podnoszącą efektywność i pozwalającą dopasować jednostkowe koszty do spadającej dynamiki przyrostu budżetów.

Przykłady z polskie czy niemieckiej praktyki wskazują, że nie ma jednej uniwersalnej drogi przeprowadzenia konwersji. Jest to recepta, którą lekarz może zapisać każdemu pacjentowi indywidualnie, po przeprowadzeniu dokładnego badania. Zanim zestawienie wyników tych badań zostanie skonfrontowane z możliwościami zakupów musi ono być uzupełnione wnioskami z analizy zagrożenia bezpieczeństwa danego kraju, rachunkiem kosztów pozyskiwania sprzętu z alternatywnych źródeł, prowadzących do uniezależnienia się od jednego dostawcy[10/], oraz analizą mocy wytwórczych przemysłu i ich przydatności. Często bowiem okazuje się, że budżet państwa jest wykorzystywany do utrzymywania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw zdolnych wyłącznie produkować sprzęt przestarzały technicznie i całkowicie nieprzydatny na współczesnym polu walki. Często również kilkuletnie koszty utrzymywania mocy produkcyjnych przewyższają ceny zakupu sprzętu, który może być wyprodukowany przy ich użyciu. O decyzjach w tym zakresie przesądza na ogół tradycyjny sposób patrzenia na kwestię zbrojeń i przemysłu zbrojeniowego, wywodzący się z doświadczeń drugiej wojny światowej czy przewlekłych działań wojennych w Wietnamie i Afganistanie.

10/ Warto w tym miejscu przypomnieć, że 80 procent importowanego przez Polskę wyposażenia pochodziło z ZSRR, 20 procent z Czechosłowacji, C Węgier, Jugosławi, NRD i Rumunii.

Mimo tak zróżnicowanego podejścia do spraw konwersji najbardziej przekonywająca, a więc realistyczna wydaje się być koncepcja L. Dumasa. Stanowi bowiem kombinację mechanizmu rynkowego z interwencjonizmem, bez którego pełna konwersja w warunkach chronicznego braku kapitału /tak jak to ma miejsce w warunkach polskich/ nie byłaby możliwa. Zastosowanie tej koncepcji ogranicza się jednak do stworzenia ramowych założeń przeprowadzenia procesu konwersji, nie dostarczając szczegółowych i uniwersalnych rozwiązań.

Dotyczące konwersji międzynarodowe dyskusje, w których mogłam uczestniczyć umożliwiły mi sformułowanie w miarę uniwersalnej definicji konwersji. Przez to pojęcie rozumiem: trwałe zmiany ekonomiczne oraz techniczne poziomu i struktury produkcji przedsiębiorstw, oznaczające przestawienie wykorzystania technologii i wszystkich czynników produkcji na rzecz produkcji rynkowej. Proces te w przemyśle zbrojeniowym powinien być poprzedzony decyzjami politycznymi, dotyczącymi: redukcji zakupów, zmiany struktury zakupów czy ich źródeł, zmiany zasad produkcji /np. przejście od produkcji samodzielnej do kooperacji/, zmiany kierunków zakupów licencji, przejścia od zakupów licencyjnych do montowania uzbrojenia i sprzętu ze sprowadzanych komponentów, redukcji baz wojskowych, ograniczenia lub restrukturyzacji budżetu czy też realnego rozbrojenia. Proces konwersji przedsiębiorstwa zbrojeniowego powinien odbywać się równolegle w trzech płaszczyznach: na szczeblu makro - obejmującym przedsiębiorstwo, na szczeblu regionu - obejmującym władze lokalne i ich interwencję oraz na szczeblu centralnym - obejmującym interwencję rządu.

W praktyce można zasadniczo rozróżnić dwie fazy, przez które przechodzi przedsiębiorstwo w procesie zmian profilu produkcji. Jest to dostosowanie i przestawienie. Pierwsza faza obejmuje takie elementy, jak: ograniczenie produkcji, poszukiwanie alternatywnych rynków zbytu /w tym zagranicznych/, dywersyfikację produkcji. Druga faza obejmuje: maksymalizację dywersyfikacji produkcji i przestawienie. Nie każde przedsiębiorstwo musi przechodzić przez oba wymienione wyżej etapy reorientacji produkcji; nie należy wykluczać bezpośredniego przejścia z jednego stanu w drugi. Na ogół jednak tak się nie dzieje, ponieważ przedsiębiorstwo stara się przetrwać złą passę, wierząc, że w krótkim czasie nastąpi nawrót koniunktury. Strategia taka tłumaczona jest przez teorię behawiorystyczną ekonomii.[11/]

11/ Patrz M. Levinson; Beyond the Free Markets, Lexington Books, 1988 s. 38-39.

Zmiana warunków produkcji zbrojeniowej

Truizmem jest przypominanie, że żyjemy w czasach notorycznych zmian. Niektórzy nawet żartują, że stanowią one jedyny stały element naszych czasów. Zmieniają się rządy, polityka, warunki na rynku, technologia. Tym niemniej zmiany te, w znacznym stopniu kształtują uwarunkowania, w których funkcjonuje gospodarka i tworzące ją przedsiębiorstwa oraz instytucje. Bez trudu można wymienić kilka wzajemnie ze sobą powiązanych czynników, które bezpośrednio lub pośrednio mogą wywierać wpływ /i na ogół go wywierają/ na warunki produkcji zbrojeniowej. Jedne z nich mają zasięg międzynarodowy, inne ograniczają się do oddziaływania w granicach danego regionu lub kraju. Sprawą oczywistą jest różna siła oddziaływania tych czynników, jak i podatność gospodarki czy przemysłu na impulsy od nich pochodzące. A oto obraz sytuacji jaka pod ich wpływem się kształtuje.

O zmianach w skali globalnej decyduje klimat stosunków międzynarodowych, zakończenie zimnej wojny w relacji: Wschód-Zachód, proces redukcji zbrojeń /eliminacja z arsenałów USA i ZSRR rakiet krótszego i średniego zasięgu, redukcje sprzętu konwencjonalnego/, wycofywanie wojsk radzieckich z Węgier, Czechosłowacji i byłej NRD[12/].

Kraje zgrupowane w NATO i Europa Środkowo-Wschodnia oraz ZSRR starają się zastąpić dotychczasowy bipolarny system bezpieczeństwa nową koncepcją, której architektura tworzy się stopniowo, w miarę przechodzenia od zimnej wojny, przez detente do entente. Instytucje międzynarodowe, co prawda, żyją na ogół dłużej niż warunki, w których zostały powołane, tym niemniej proces tworzenia nowego systemu bezpieczeństwa, wspierający się na czterech filarach: NATO, zintytucjonalizowanej KBWE, EWG i Komisji Europejskiej, jest dość zaawansowany.

Zacieśnia się współpraca między krajami należącymi wcześniej do dwóch przeciwstawnych i wrogich sobie obozów, jej zakres poszerza się stopniowo o nie znane wcześniej we wzajemnych stosunkach dziedziny. Dominująca wcześniej wymiana handlowa coraz częściej uzupełniana jest inwestycjami bezpośrednimi oraz innymi formami przepływu kapitału, stanowiącymi czynnik stabilizujący stosunki Wschód-Zachód. W płaszczyźnie politycznej obserwuje się intensyfikację wzajemnych konsultacji.

Szybko rosnące koszty zbrojeń oraz ich społeczno-ekonomiczne konsekwencje mogą być uznane za jeden z czynników wymuszających cięcia wydat-

---

12/ Negocjacje na ten temat z Polską przeciągają się. Z dotychczasowego ich przebiegu wynika, że nie można oczekiwać zlikwidowania baz radzieckich rozmieszczonych na terytorium Polski przed 1994 rokiem.

ków wojskowych i potęgujących racjonalizację struktur budżetów wojskowych.

W skali regionu znaczenia nabiera kontynuacja pieriestrojki i glasnosti w ZSRR, oznaczających odrzucenie doktryny Breżniewa z jej wszystkimi konsekwencjami w skali międzynarodowej. Jest to szczególnie istotne w polityce zagranicznej, chociaż aspekty wewnętrzne przemian zachodzących w ZSRR również nie są bez znaczenia dla krajów dotychczas satelickich, stopniowo odzyskujących suwerenność /piszę stopniowo, bo trudno mówić o pełnej suwerenności, w warunkach stacjonowania obcych wojsk na własnym terytorium/. Rozwój wydarzeń w ZSRR coraz częściej oceniany jest jako poważne zagrożenie dla stabilizacji bezpieczeństwa europejskiego, szczególnie jeśli brać pod uwagę metody tłumienia secesyjnych dążeń republik bałtyckich.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej usiłują bezpowrotnie zamknąć okres autonomicznego rozwoju oraz przyłączyć się do głównego nurtu gospodarki światowej. Oznacza to podejmowanie prób zastąpienia systemu nakazowo-rozdzielczego mechanizmem rynkowym, niosącym konkurencję, łamanie struktur monopolistyczno-państwowych, stymulację rozwoju przedsiębiorczości i tworzenie niezbędnych dla jego funkcjonowania instytucji. Warunkiem powodzenia tych zamierzeń stają się zmiany polityczne, oznaczające odejście od systemu monopartyjnego i próbę demokratyzacji życia politycznego. W krajach najbardziej zaawansowanych w procesie transformacji systemowej coraz bardziej widoczne staje się istnienie klasycznego przykładu sprzężenia zwrotnego między dalszym postępem demokratyzacji gospodarki gospodarki a demokratyzacją życia politycznego[13/].

Oprócz obserwacji przemian wywierających wpływ na warunki produkcji zbrojeniowej trzeba również śledzić te, które dotyczą bezpośrednio samej produkcji.

Do podstawowych należy niewątpliwie dynamika zmian zachodzących w technice i technologii produkcji. Obok zjawiska uniwersalizacji wielu komponentów zużywanych do produkcji cywilnej i zbrojeniowej pojawia się trend przeciwstawny, prowadzący do daleko idącej "abstrakcji" technologii wojskowej wobec technologii cywilnej. Rosną jednostkowe koszty sprzętu wytwarzanego na podstawie nowych technologii. Niewspółmiernie wysokie do efektów są również nakłady ponoszone na badania-rozwojowe. Dostępność uzbrojenia na rynku wewnętrznym coraz częściej uzależniona jest od skali produkcji.

13/ Patrz szerzej K. Żukrowska, Feedback Between Democratization of Political Life and Democratization of the Economy. PISM 1990 s. 15.

Z kolei pojawienie się nowych technik i technologii wpływa na zmianę taktyki walki oraz strategię, obraz przyszłego pola walki i jej dynamikę. Oznacza to dezaktualizację planów mobilizacji gospodarki, opierających się na tradycyjnych koncepcjach prowadzenia wojny. Stawia także pod znakiem zapytania sens utrzymywania mocy produkcyjnych wielu zakładów przemysłu zbrojeniowego, które nie tylko mogą być błyskawicznie uszkodzone przez wroga w przypadku ataku, ale również mają niewielką szansę na sprawne funkcjonowanie w przypadku odcięcia zaplecza i kooperantów.

Większość krajów zaawansowanych gospodarczo, które dysponują rozwiniętym przemysłem zbrojeniowym zaczyna stosować zasadę względnej samowystarczalności /wszechstronności/ produkcji zbrojeniowej, nawiązując współpracę międzynarodową i poszukując kooperantów zagranicznych. Proces integracji przemysłu zbrojeniowego, zachodzący w krajach Europy Zachodniej, jest przedłużeniem integracji gospodarczej i stanowi wstępny etap integracji politycznej w ramach ujednolicanego rynku EWG.

Przemysł zbrojeniowy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej przechodzi silne wstrząsy, wywołane redukcjami zamówień, kurczeniem się eksportowych rynków zbytu, zerwaniem dotychczasowych więzi kooperacyjnych oraz dostosowywaniem się do nowych, wykluwających się z wielkim mozołem mechanizmów rynkowych. Kolejno kraje te w sposób mniej lub bardziej zdecydowany zaczynają wprowadzać programy stabilizacyjne, według recepty aplikowanej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Oznacza to między innymi urealnienie cen, ograniczenie deficytu budżetu państwowego, eliminację subwencji i subsydiów. Reformy gospodarcze w tych krajach tworzą diametralnie nowe środowisko ekonomiczne dla przemysłu zbrojeniowego, co w skali całego regionu prowadzi do załamania dotychczasowych enigmatycznych więzi gospodarczych. Przemysł zbrojeniowy przeżywa więc terapię szokową, próbując stopniowo reorientować swoje powiązania na nowe kierunki współpracy. Nie do końca jednak znane są możliwości importowe uzbrojenia z Zachodu, nadal bowiem, mimo pewnego złagodzenia, obowiązują restrukcyjne przepisy transferu technologii wojskowej, sformułowane na listach COCOM oraz na listach narodowych. Jeśli więc istnieje potrzeba importowania sprzętu wojskowego z Zachodu, należy zbadać możliwości, jakie w tym względzie oferują rynki alternatywne /eksporterzy spoza COCOM/[14/].

Przyspieszenie procesu przemian, które tworzy nowe środowisko polityczne, ekonomiczne i technologiczne dla produkcji przemysłu zbrojenio-

---

14/ J. Michalak, Armia w remoncie, Wprost Nr 3, 20 stycznia 1991 s.20-22

wego powoduje, że doświadczenia w zakresie konwersji każdego kraju czy zakładu należy traktować w sposób zindywidualizowany. Tracą również na znaczeniu wcześniejsze doświadczenia z tego zakresu. W tworzeniu programu konwersji przydatne jedynie mogą być przyjmowane przez poszczególne kraje zasady ramowe, dotyczące przepisów i techniki przestawiania produkcji zbrojeniowej na tory działalności cywilnej. Co więcej, konieczna jest obserwacja realizacji tego procesu u sąsiadów, gdyż istnieje uzasadniona obawa, że wysokie koszty konwersji i brak dywidendy pokojowej[15/] w pierwszym stadium rozbrojenia spowodują zatrzymanie konwersji na etapie dywersyfikacji produkcji lub zamykania przedsiębiorstwa. W tych warunkach analiza potencjałów produkcyjnych oraz posiadane technologie produkcyjne powinny być traktowane jako czynnik dodatkowy, który należy brać pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o przestawieniu produkcji. Decyzję o zamykaniu przedsiębiorstw czy też dywersyfikacji ich produkcji nie powinny być jednak traktowane zbyt kategorycznie. Dodatkowo bowiem należy odpowiedzieć na pytanie: jakie znaczenie dana technologia ma w obecnych warunkach? Na ile jest przestarzała? Jak długi może być okres "uśpienia" przedsiębiorstwa i czy po jego "zbudzeniu" technologia ta może uznana za liczącą się dla nowoczesnego potencjału militarnego kraju?

Luka technologiczna między Wschodem i Zachodem - mniejsza w produkcji zbrojeniowej, większa zaś w cywilnej - może nasuwać wniosek, że "uśpienie" przedsiębiorstwa będzie jednoznaczne z jego "śmiercią" technologiczną, jeśli na sprawę tę spojrzeć z punktu widzenia postętu technicznego w produkcji zbrojeniowej. Nie powinno to jednak prowadzić do decyzji o konieczności utrzymania przedsiębiorstwa przy użyciu za wszelką cenę, gdyż podnosiłoby to tylko koszty operacyjne i przedłużało jego agonię. W takich przypadkach należy odwołać się do zabiegów chirurgicznych, energicznie odcinając skalpelem dotychczasowe źródła finansowania i włączając w ich miejsce nowe zasilanie, całkowicie związane z przestawieniem produkcji.

Sprawą do rozwiązania pozostaje również utrzymanie w sprawności posiadanego przez armię sprzętu i wyposażenia, które najprawdopodobniej będą jeszcze używane przez nią w ciągu najbliższych 10-15 lat. Ponieważ problem ten dotyczy również Czechosłowacji i Węgier, należałoby próbować rozwiązać go wspólnie. Wizja przyszłego potencjału polskiej produkcji zbrojeniowej bez uwzględnienia współpracy międzynarodowej będzie z góry skazana na niepowodzenie. Decyduje o tym nie tylko dość

15/ Szerzej na ten temat - K.Żurkowska: Determinanty polskich przemian systemowych, PISM 1990 r.

skomplikowana rzeczywistość, w której znalazł się przemysł zbrojeniowy obecnie, ale również współczesne trendy rozwoju przemysłu zbrojeniowego w krajach Europy Zachodniej.

Różnice między procesami dostosowawczymi przemysłu zbrojeniowego w krajach o gospodarce rynkowej i postkomunistycznych

Nie ulega wątpliwości, że przemysł zbrojeniowy musi dostosować się do nowych warunków politycznych i gospodarczych. Proces ten będzie odbywał się w różny sposób w poszczególnych krajach, co uzależnione jest od specyficznych uwarunkowań wewętrznych i międzynarodowych. Największych różnic w procesie konwersji można oczekiwać między dwoma supermocarstwami a krajami małymi i średnimi, dysponującymi relatywnie ograniczonym potencjałem militarnym oraz zapleczem produkcyjnym.

Nie ulega również wątpliwości, że proces konwersji inaczej będzie przebiegał w krajach o gospodarce rynkowej niż w krajach znajdujących się w fazie transformacji systemowych. Jest to naturalne następstwo występujących między nimi różnic systemowych: politycznych, gospodarczych, organizacyjnych, rozwojowych, technologicznych, które bezpośrednio rzutują na zastosowane rozwiązania wojskowe. Różnice te syntetycznie przedstawia poniższe zestawienie:

Tabela 1

Różnice warunków produkcji zbrojeniowej występujące między krajami o gospodarce rynkowej, a krajami znajdującymi się w fazie transformacji systemowej.

Kraje o gospodarce rynkowej	Kraje w fazie transformacji systemowej
1	2
1. Przewaga własności prywatnej w przemyśle zbrojeniowym.	1. Własność państwowa w przemyśle.
2. Mechanizmy rynkowe i instytucje są w pełni rozwinięte, co zapewnia im sprawne funkcjonowanie.	2. Mechanizmy rynkowe w krajach najbardziej zaawansowanych są jeszcze w "powijakach" w pozostałych /Bułgaria, Rumunia i ZSRR/ proces ten nie został jeszcze rozpoczęty. We wstępnej fazie działania często występują patologie systemu nakazowo-rozdzielczego.
3. System polityczny jest demokratyczny. Na scenie politycznej panuje pluralizm, a struktury partyjne mają silne	3. W krajach najbardziej zaawansowanych w procesie transformacji system demokraktyczny dopiero się wykluwa, jest słaby

1	2
zaplecze w postaci klasy średniej.	i brak mu nie tylko doświadczeń, ale i zaplecza. W Bułgarii, Rumunii i ZSRR próbuje się przeprowadzać systemu gospodarczego w ramach tego samego systemu politycznego.
4. Kraje są zaawansowane w procesie integracji gospodarczej, są zasobne, rozporządzają zaawansowaną technologią i zapleczem do dalszego jej rozwijania.	4. Postępuje proces dezintegracji, kraje w większości są silnie zadłużone, gospodarki ich nie mogą wydobyć się z długotrwałego kryzysu, z wyjątkiem ZSRR poza kilkoma dziedzinami nie posiadają zaawansowanych technologii ani zaplecza do ich rozwoju.
5. Większość krajów ma rozbudowany potencjał przemysłu zbrojeniowego i wspierające go zaplecze. W produkcji przechodzi się od fazy narodowej "samowystarczalności" do integracji z zagranicą.	5. Oprócz ZSRR żaden z krajów nie dysponuje rozbudowanym potencjałem badawczym ani produkcyjnym w przemyśle zbrojeniowym. Produkcja na ogół /60-80%/ oparta jest na licencjach z ZSRR /opóźnionych na przeważnie o 1-1,5 roku wobec techniki licencjodawcy/. Wysoki udział produkcji wykonywany jest w oparciu o kooperację z dostawcami zagranicznymi. Więzi te zostały zerwane wraz z postępem regionalnej dezintegra-polityczej i postępem transformacji systemowych. Niczym nowym ich nie zastąpiono.
6. Restrukturyzacja przemysłu zbrojeniowego, wynikająca z jego integracji z przemysłem cywilnym i kooperantami zagranicznymi pozwoli przeprowadzić restrukturyzację wydatków na badania rozwojowe /R8D/. Część środków finansowych zwolnionych z wojskowych R8D może dać impuls dalszemu rozwojowi produkcji cywilnej, przyczyniając się do tworzenia nowych miejsc pracy.	6. Oprócz ZSRR brak jest takich możliwości. Mała efektywność produkcji i przerosty w zatrudnieniu, sięgające 20-30% całej zatrudnionej siły roboczej, mogą prowadzić do silnego wzrostu długotrwałego bezrobocia. Szczególnie, że proces transformacji systemowych odbywa się w warunkach głębokiego kryzysu gospodarczego, wadliwych struktur gospodarki i chronicznego braku kapitału.
7. Gospodarka mimo okresowych załamań koniunktury utrzymuje równowagę między popytem i podażą dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych.	7. Gospodarka, w której przez lata dominował "samokarmiący się" przemysł ciężki jest typowym przykładem gospodarki chronicznych niedoborów i deficytów. Kruchność jej podstaw zwielokrotnia każdy impuls pochodzący ze światowego rynku, wywołują"wąskie gardła".

1	2
8. Gospodarka jest przystosowana do elastycznego przechodzenia z jednej fazy rozwoju do rugiej.	8. Gospodarka opiera się elastycznemu dokonywaniu przemian. Nie do końca znane są metody sterowania przemianami za pomocą narzędzi ekonomicznych.
9. Przemysł zbrojeniowy uzależniony jest w dużym stopniu od eksportu uzbrojenia. W przyszłości rynek eksportowy poszerzy się o kraje Europy Środkowo-Wschodniej.	9. Uzbrojenie i sprzęt wojskowy stanowił, jeden z nielicznych przykładów eksportu dóbr przemysłowych za dewizy. Rynek na tego typu eksport bardzo się skurczył w ostatnim okresie.

Źródło: opracowanie własne.

Proces konwersji powoli zaczyna wtapiać się w krajobraz gospodarczy każdego kraju. Według ocen Sztokholmskiego Instytutu Badań Pokojowych /SIPRI/ koniec zimnej wojny i uzgodnione wielkości pułapów uzbrojenia będą oznaczały dla krajów Europy Zachodniej spadek sprzedaży produkcji zbrojeniowej o 30 procent do połowy lat dziewięćdziesiątych. Turdno jest natomiast znaleźć podobne dane dotyczące krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Posłużyć tu się można jedynie statystyki dostępnymi w odniesieniu do niektórych krajów. Przykładowo: w Polsce nastąpiło obniżenie wydatków budżetowych na MON o 25 procent, w ZSRR przewidywano spadek wydatków wojskowych o 17,4 procent, zaś produkcji o 14,2 procent.

Dla pacyfistów konwersja stanowi optymistyczną perspektywę, gorzej jednak jak popatrzy się na ten problem od strony kosztów przestawienia i uciążliwości tego procesu dla zatrudnionej w przedsiębiorstwach zbrojeniowych siły roboczej. Gospodarka radziecka, uznawana za najbardziej zmilitaryzowaną w Europie, będzie miała jeszcze większe trudności z przestawieniem struktury swej produkcji. Jeśli konwersję uda się wprowadzić w życie, będzie to de facto jednoznaczne z dokonaniem przełomu w nader zdeformowanych strukturach towarowych przemysłu. Zarządzanie oparte na zasadach funkcjonowania gospodarki wojennej doprowadziło bowiem do zachwiania proporcji między przemysłem ciężkim a cywilnym, powodując powstanie"samokarmiącego się" molocha. Twór ów, istniejący jakby sam dla siebie znikomą część produkcji wydzielał na zewnątrz, a tym samym ograniczał dynamikę rozwoju przemysłu cywilnego. Nie należy przypuszczać, aby proces odwrócenia proporcji między tymi działami gospodarki ZSRR nastąpił szybko. Podobne zjawisko, lecz na mniejszą skalę, obserwowane było również w pozostałych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Zachwianie proporcji między elementami struktury towarowej w ZSRR

stanowi tło dla jej przekształceń, tym samym warto bliżej naświetlić ten problem. Produkcja środków produkcji w ZSRR wzrastała w wyższym tempie przez dziesięciolecia niż produkcjia dóbr konsumpcyjnych, co doprowadziło do spadku udziału tej drugiej grupy w produkcji globalnej z 60 procent w 1928 roku do 25 procent w 1988 roku. Trudno więc oczekiwać, żeby można było odwrócić ten proces za pomocą decyzji Rady Najwyższej. Zmiany takie powinny być wymuszane w procesie naturalnego przechodzenia do gospodarki rynkowej. Inaczej może zabraknąć czynników produkcji potrzebnych do wytwarzania dóbr konsumpcyjnych. Powstaną wąskie gardła, a usunięcie ich będzie wymagało zwiększenia produkcji środków produkcji.

O skali produkcji zbrojeniowej każdego kraju decyduje jego potencjał gospodarczy oraz możliwości finansowania i ewolucji badań rozwojowych. Dość duży wpływ na poziom produkcji wywierają możliwości eksportowe oraz specjalizacyjne i kooperacyjne powiązania międzynarodowe. Ponieważ czynniki te tworzą dość złożoną mozaikę, którą trudno jest przedstawić systetycznie, to częstym zabiegiem w tym kontekście staje się ograniczenie do poziomu wydatków na zbrojenia.

Na początku lat osiemdziesiątych, czyli w okresie intensywnego dozbrajania armii, Stany Zjednoczone wydawały na zbrojenia 6 procent swojego dochodu narodowego. Według szacunków SIPRI wydatki amerykańskie w 1989 roku wyniosły w cenach stałych 289-139 milionów dolarów. Od 1986 roku notuje się w tym kraju spadek wydatków wojskowych. Dane dotyczące ZSRR, jak już wspomniano, są nie tylko bardziej enigmatyczne, ale również niezwykle zróżnicowane w zależności od źródła, z którego pochodzą. Na przykład: Siergiej Błagowolin z IMEMO uważa, że 1/3 PNB przeznaczana jest na utrzymanie sektora wojskowego. Iwan Siljajew, premier Republiki Rosyjskiej twierdzi, że 55 procent produkcji republiki, to produkcja specjalna.[16/] Oficjalne źródła radzieckie podają, że udział wydatków wojskowych w PNB wynosi 8,5 procent.

Tabela 2

Dane dotyczące udziału wydatków wojskowych ZSRR w GNP
/szacunki różnych ośrodków/

	1985	1988	1989
1	2	3	4
CIA DLA	15-17	15-17	15-17
W.T.Lee	20-26	21-26	

16/ Converting Soviet Arms Factories, The Economist, 15-21 grudnia 1990, s. 19.

1	2	3	4
NATO		15-18	
SIPRI		12	
Dane oficjalne	3	22-30	8,5
Radzieckie dane nieoficjalne		22-30	

Źródło: The Economist z 15-21 grudnia 1990 s.20

Produkcja zbrojeniowa w ZSRR podlega bezpośrednio Wojskowej Komisji GOSPŁAN-u, której głównym zadaniem było dotychczas usuwanie wszelkich na drodze rozwoju, co w praktyce sprowadzało się do priorytetowego traktowania tego sektora. Nie miał on więc praktycznie żadnych ograniczeń finansowych, co więcej gwarantowanemu dostęp do wszelkich czynników produkcji. Przykładowo: sektor produkcji zbrojeniowej zatrudniał około 70 procent całego personelu, zajmującego się badaniami rozwojowymi w ZSRR.[17/] Obecnie do zadań tej samej komisji GOSPŁAN-u należy przeprowadzenie i nadzorowanie procesu konwersji. Zawiera to sprzeczność, ponieważ trudno sobie wyobrazić, aby działania takiej komisji mogły okazać się w pełni skuteczne, jako że z natury rzeczy podporządkowane są innej koncepcji, jaką jest wzrost, a nie ograniczenie produkcji.

Według amerykańskiego źródła ACDA /Arms Control and Disarmament Agency/ udział wydatków wojskowych w GNP w krajach NATO w 1988 roku wynosił 4,8 procent, natomiast w krajach Układu Warszawskiego 11 procent.[18/] Obciążenie produktu narodowego wydatkami wojskowymi było dość nierównomierne w poszczególnych krajach obu ugrupowań militarnych. W 1988 roku w USA wynosiło ono 6,3 procent, w RFN odpowiednio 2,9, w Wielkiej Brytanii 4,3, we Francji 8,8, w Hiszpanii 2,2, w Grecji 6,5, w Polsce 8,7, w Czechosłowacji 7,1, na Węgrzech 6,3, w Bułgarii 12,7 i w Rumunii 15,8.

Powyższe dane, odzwierciedlające stopień obciążenia gospodarki wydatkami wojskowymi w wybranych krajach NATO i UW, wymagają pewnego komentarza, bez którego nie mogą być odbierane jako wskaźniki miarodajne. Nie ulega wątpliwości, że obciążenie wydatkami wojskowymi jest większe w krajach Układu Warszawskiego, co dodatkowo jeszcze może być uwypuklone przez dysproporcje występujące między wielkościami GNP oraz udział

17/ Opinia R. Sagiejewa, radzieckiego elektronika, zajmującego się badaniami kosmicznymi.

18/ World Military Expenditures and Arms Transfers 1989, ACDA, Washington DC.: Październik 1990 s. 35.

produkcji zbrojeniowej w globalnej wartości produkcji każdego z tych krajów. W tych konkretnych przypadkach oznacza to wyłącznie większy wysiłek zbrojeniowy dla gospodarki,co nie jest równoznaczne z lepszym wyposażeniem armii. Większe również są negatywne konsekwencje zbrojeń dla gospodarki. Wystarczy w tym miejscu posłużyć się przykładem Japonii, która po drugiej wojnie światowej miała nałożone ograniczenia na tempo wzrostu swych wydatków wojskowych. Nie mogły one przekraczać 1 procenta GNP w sklai rocznej. W połowie lat osiemdziesiątych ograniczenie to zostało zniesione, ale nie oznacza to, że pułap ten został znacznie przekroczony, gdyż w 1989 roku wyniósł 1,1 procenta. Mimo to Japonia stała się trzecim światowym potentatem militarnym, jeżeli za kryterium przyjmiemy poziom jej wydatków wojskowych.

Powyższe twierdzenie prowadzi do wniosku, że stopień obciążenia gospodarki wydatkami wojskowymi nie zawsze może być interpretowany jako lepszy stan uzbrojenia armii danego kraju. Decyduje o tym nie tylko sytuacja gospodarcza, poziom GNP, potencjał techniczny i technologiczny, ale również struktura wydatków wojskowych. W krajach NATO struktura wydatków wojskowych różni się zasadniczo od struktury, jaką mają kraje UW[19/]. W pierwszym przypadku gros środków finansowych przeznaczonych jest na zakupy, w drugim zaś na utrzymanie armii. Wyjątek w krajach UW stanowi ZSRR, gdzie płace i emerytury pochłaniają około 10 procent wydatków, a zakupy przekraczają 50 procent. W Polsce zaś, powtarzając za pułkownikiem K. Borusińskim, "... w ostatnich latach nastąpiło obniżenie wydatków MON o 25 procent, co dodatkowo wpłynęło na pogorszenie relacji między wydatkami przeznaczanymi na zakup uzbrojenia, a ponoszonymi na utrzymanie samej armii ... Mamy więc armię stosunkowo dużą liczebnie, która coraz większą część coraz mniejszego budżetu przejada i jest coraz mniej dozbrojona."[20/]

Różnice w stanie obciążenia gospodarek wydatkami zbrojeniowymi, w stopniu ich militaryzacji oraz diametralnie inna sytuacja gospodarcza w krajach NATO i UW upoważniają do stwierdzenia, że przemysł zbrojeniowy w krajach należących do obu tych ugrupowań będzie prosperował odmiennie. Jedynym podobieństwem może tu być przechodzenie przez podobne fazy dostosowawcze, a więc dywersyfikację produkcji, poszukiwanie zagranicznych rynków zbytu, wchodzenie w nowe powiązania koopera-

---

19/ Patrz M. Daniluk, Wydatki wojskowe we współczesnym świecie, Warszawa 1980; K. Żukrowska, Broń na sprzedaż, Warszawa 1989; P. Wieczorek, Międzynarodowe porównania wydatków wojskowych, Warszawa 1990.

20/ Armia w remoncie, op. cit... s. 22.

cyjne, przygotowywanie planu częściowego lub całkowitego przestawienia produkcji oraz modernizacji parku maszynowego.

Konwersja

Opinia doradców wojskowych na Zachodzie w sprawie przestawienia wojskowego potencjału produkcyjnego jest bardzo zróżnicowana. Z jednej strony wyrażany jest pogląd, że nie należy podejmować pochopnych kroków, dopóki potencjał produkcyjny ZSRR nie ulegnie poważnemu ograniczeniu[21], z drugiej zaś uważa się, że zmiany zachodzące w stosunkach międzynarodowych wymagają zdecydowanej reakcji ze strony polityków i nie można z nimi czekać, bowiem każda zwłoka hamuje ten proces, natomiast pozytywne reakcje mogą tylko przyspieszać jego tempo.[22] Nie ulega jednak wątpliwości, że przemysł zbrojeniowy, niezależnie od tych dyskusji, przechodzi przez proces transofmacji, wywołanych ograniczeniem tempa wzrostu wydatków wojskowych i związanych z tym zamówień. Sytuację tę najlepiej ilustruje poniższe zestawienie:

Tabela 3

Decyzje w sprawie wydatków wojskowych w wybranych krajach NATO

Kraj	Rodzaj decyzji
1	2
USA	Obniżenie tempa wzrostu wydatków wojskowych w 1990 roku, oznaczające spadek wartości zakupów. Zasadnicze cięcia w produkcji uzbrojenia planowane są na lata 1992-1994.
Kanada	Sytuacja finansowa doprowadziła do rewizji Białej Księgi w 1987 roku, co w praktyce oznaczało odstąpienie od zakupu kilku zasadniczych typów uzbrojenia.
Francja	Długoplanowy plan rozwoju produkcji został zrewidowany w 1989 roku. Przewidywane jest ograniczenie zakupów sprzętu wojskowego wartości 20,8 milionów franków w 1993 roku.
W.Brytania	Planowane wydatki wojskowe w latach 1990-1991 kształtują się na tym samym poziomie co w roku 1989. Po uwzględnieniu stopy inflacji, oznacza to cięcia. Wzrost udziału wydatków osobowych będzie wywierał presję na wzrost zakupów.

21/ J. F. Delpech, Gorbachev and the budget crunch, nieopublikowane opracowanie, przygotowane na seminarium nt.: European Defence Industry and 1992, 22 września 1989; J. Keegan, Defence chiefs at Chequers for arms review. Daily Telegraph, 30 września 1989, s. 40.

22/ Soviet Military Power 1989; Prospects for Change /US Government Printing Office: Washington, DC. 1989/ s. 17.

1	2
RFN	Budżet na zakupy kształtuje się na niższym poziomie niż w 1985 roku /porównania w cenach stałych/. W 1990 roku planowany był dalszy spadek zakupów.
Włochy	Cięcia w budżecie wojskowym wymuszają przygotowanie dziesięcioletniego planu dozbrajania armii, który uwzględniałby nowe warunki finansowe. Opóźnienia w akwizycji i cięcia w zakupach nowego sprzętu są najprawdopodobniej nieuniknione.
Holandia	Wniesiono propozycje cięć budżetu wojskowego.
Dania	Wydatki wojskowe zamrożono na ich poziomie z 1988 roku aż do 1992 roku.
Belgia	Cięcia w budżecie wymagają przygotowania planu restrukturyzacji sił zbrojnych.

Źródło: SIPRI Yearbook 1990 s. 333

Cięcia wydatków wojskowych stanowią nowy etap rozwoju przedsiębiorstw produkcji zbrojeniowej. Mimo że wydatki na badania rozwojowe utrzymują się na nie zmienionym poziomie, to zamówienia rządowe na sprzęt wojskowy ulegają restrukturyzacji i ograniczeniu. Wielu firm zareagowało już na ograniczenia zamówień ze strony wojska, szczególnie, że już wcześniej dotkliwie odczuwały przerost potencjału produkcyjnego. Dyrektor nowo utworzonej firmy Deutche Aerospace /finansowanej przez firmę powstałą na skutek fuzji Daimlera Benza z Messerschmidt-Bolkow-Blohm/ powiedział: "Moich życzeń, aby kontrola zbrojeń powiodła się, nie należy traktować jako czcze słowa. Nie możemy jednak czekać z założonymi rękami i powiedzieć, że wyrzucimy na bruk 5000 tysięcy pracowników ... . Musimy starać się o miękkie lądowanie, planując przestawienie się z produkcji zbrojeniowej na cywilną. Będzie to częściowe przestawienie, gdyż część mocy produkcyjnych nadal będzie służyła do produkcji sprzętu wojskowego.[23/]

Grupa specjalistów z SIPRI twierdzi, że wizja bezrobocia może w jakimś stopniu przeszkodzić procesowi ograniczenia zbrojeń konwencjonalnych.[24/]. Robotnicy zastraszeni wizją utraty pracy, producenci narażeni na utratę rynków oraz rząd bojący się ograniczenia potencjału przemysłu zbrojeniowego - tworzą silną grupę interesu, która może starać się zahamować wdrażanie w życie porozumień rozbrojeniowych w sprawie broni konwencjonalnej. W Europie zachodniej w ciągu ostatnich trzech lat sza-

---

23/ Der Spiegel, nr 39 z 1989 r. s. 143.

24/ I. Anthony, A. Courades Allebeck, E. Gullikstad, G. Hagemeyer-Gaverus, H. Wulf: Arms production in Western Europe.SIPRI 1990.

cunkowo zlikwidowano około 10 000 - 100 000 miejsc pracy w przemyśle zbrojeniowym. Oczekuje się podobnych ograniczeń zatrudnienia w latach 1990-1992. Podobne zjawisko dało się zaobserwować również w Stanach Zjednoczonych. Największe amerykańskie firmy zbrojeniowe poinformowały opinię publiczną o następujących cięciach zatrudnienia: Lockheed Aeronautical System Corportion - 8000; Rockwell International Corp. - 7000; Grumman Corp. - 3100; Northrop Corp. - 2500-3000 oraz Textron - 2500. Natomiast Boeing Aerospace Electronic Division. Nordern Syste, Harris Corporation, Texas Indstruments, LTV, TRW Inc. i Unisys Corp, zwolniły co najmniej po 8000 pracowników każda.[25/] Część robotników zwolnionych z produkcji zbrojeniowej znalazła zatrudnienie w innych oddziałach lub przedsiębiorstwach należących do korporacji. W wielu jednak przypadkach powiększyli oni grono bezrobotnych. Sytuacja przedsiębiorstw produkcji zbrojeniowej okazałaby się gorsza, gdyby nie wzrost popytu na samoloty cywilne i niespodziewany wzrost zamówień na statki, który ostatnio odnotowano w Stanach Zjednoczonych i krajach Europy Zachodnie. Mimo intensywnych prób zmniejszenia produkcji zbrojeniowej zarówno przemysł lotniczy, jak i stoczniowy nadal w dużym stopniu uzależnione są od dostaw na potrzeby wojska.

Reakcja przedsiębiorstw zbrojeniowych nie ograniczała się do redukcji zatrudnienia. Obejmowała ona dość szeroki wachlarz zróżnicowanych strategii, wśród których na szczególną uwagę zasługują:

- fuzje w granicach kraju lub wykraczające poza nie;
- ekspansja przez wchłanianie innych przedsiębiorstw;
- sprzedaż filii lub ograniczenie niektórych rodzajów produkcji;
- dywersyfikacja w ramach sektora zbrojeniowego lub obejmująca rynek cywilny;
- tworzenie krajowych lub międzynarodowych grup, które przystępowały do przetargu na dostawy sprzętu i uzbrojenia.

Sytuacja w przemyśle zbrojeniowym pod koniec lat osiemdziesiątych potwierdziła, że konieczne staje się przygotowanie szerszych programów konwersji, obejmujących interwencję państwa w proces jej przeprowadzenia. W innym bowiem przypadku najprostszą reakcją na przedłużający się spadek zamówień jest redukcja zatrudnienia. Nie powoduje ona dodatkowych kosztów na przestawienie produkcji, jest więc uzasadniona finansowo z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Rozwiązanie to jednak zwiększa i tak wysokie w ostatnim czasie bezrobocie, dość powszechnie występujące w gospodarkach krajów Europy Zachodnie. Szacunki ekspertów

---

25/ SIPRI Yearbook 1990, s. 334

wskazują, że jeśli proces ten będzie przebiegał nadal w tym samym tempie, to w najbliższych latach bez pracy pozostaną setki tysięcy wykwalifikowanych robotników.

Nie wszystkie firmy czekają na dalsze impulsy od rządu, ani na jego pomoc, lecz przygotowują i realizują konkretne programy przestawienia profilu swej produkcji. Przykładem może być program konwersji przygotowany przez oddział MBB[26/] /z Augsburga, Bawaria/, administrację miejską, instytuty naukowe i radę pracowniczą. Projekt ten został nazwany PUR /Produkcja dla Ochrony środowiska i Oszczędności Surowców/. Wstępne prace nad programem sprowadzały się do sformułowania potrzeb w zakresie ochrony środowiska i odzyskiwania surowców wtórnych, następnie przystąpiono do opracowania technologii produkcji. Faza końcowa objęła opracowanie techniki przestawienia produkcji oraz program konwersji siły roboczej.[27/].

W Norwegii przygotowano programy stopniowej redukcji wydatków wojskowych, które wariantowo przewidują alternatywne wykorzystanie środków oraz stopniowe dopasowywanie sektora wojskowego do funkcjonowania, w warunkach zredukowanych budżetów wojskowych. Opracowanie ogranicza się do przedstawienia analizy w skali makro, nie zawiera natomiast programu dostosowania się przemysłu zbrojeniowego. Zakłada bowiem, że przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego podejmą same działania w tym zakresie, zwracając się do rządu o pomoc finansową, ekspercką lub rzeczową wyłącznie w sytuacjach krytycznych.[28/].Koncepcja opracowania podporządkowana jest problemowi ograniczenia negatywnych skutków redukcji wydatków wojskowych na tempo przyrostu gospodarczego.

Problem przeprowadzania konwersji jest w krajach Europy Zachodniej studiowany wszechstronnie i wielopłaszczyznowo. Obejmuje zjawiska zarówno w skali makro, jak i mikro. W prowadzeniu badań i wypracowywanie programów konwersji angażowani są specjaliści z różnych dziedzin i różne instytucje. Mimo wrażenia, że proces ten znajduje się dopiero w fa-

---

26/ MBB jest jednym z większych dostawców niemieckich sprzętu wojskowego i uzbrojenia. Wartość sprzedaży tego specyficznego asortymentu sięga 3 mld. DM. Produkcja MBB obejmuje między innymi samolot Tornado, rakiety Ariane, śmigłowce bojowe PAH i Jager '90.

27/ H. Bullens, Problems and Ways of Armaments Conversion in Bavaria/ /Germany - the Case of MBB. Paper presented at the International Research Conference "Conversion: new challenges and experiences" 9-12. November 1990.

28/ A. Capelen, N. P. Glegitsch, O, Bjerkholt, Guns, Butter, and Growth: The Case Of Norway. Central Bureau of Statistics of Norway and International Peace Research Institute, Oslo. 9 November 1990.

zie wstępnych przygotowań zaobserwować można nieustannie przewartościowania w gospodarce rynkowej. Przedsiębiorstwa znajdują się w ustawicznym ruchu, usiłując dopasować się do nowych warunków, określanych zmianami zamówień, zmianami cen i zmianami proporcji między popytem i podażą. Konwersja realizowana na małą skalę przebiega raczej bezboleśnie, problem pojawia się dopiero przy dokonywaniu ostrych zwrotów i konieczności reagowania na nie. Zmiany takie wymagają bowiem nie tylko opracowania szczegółowego planu działania, ale pociągają za sobą ogromne koszty, wymuszające często pomoc finansową administracji regionalnej lub rządowej.

Wnioski końcowe

Wiele jest oznak wskazujących, że przemysł zbrojeniowy dwóch supermocarstw i krajów europejskich w latach dziewięćdziesiątych stoi u progu gruntownej przebudowy. Chociaż przewidywana skala tego procesu może śmiało być porównywana do rekonwersji okresu powojennego, to jednak zarówno jego podłoże techniczne, jak i organizacyjne będą zasadniczo różne od wcześniejszych doświadczeń w tym zakresie. Odrębność ta stanowi następstwo ściśle ze sobą powiązanych komponentów, tworzących naturalne środowiska, w których procesy te zachodziły i zachodzą obecnie. Ograniczając się do najważniejszych uwarunkowań, należy przede wszystkim wymienić: zmianę międzynarodowej sytuacji politycznej i gospodarczej,przemiany systemowe na Wschodzie oraz postęp w technice i technologii.

Można również przewidywać, że rozpoczęty w przemyśle zbrojeniowym proces przemian będzie bardziej zróżnicowany w poszczególnych krajach niż miało to miejsce w drugiej połowie lat czterdziestych. Ciągnąca się przez dziesięciolecia zimna wojna i związany z nią wyścig zbrojeń doprowadziły do eskalacji wydatków wojskowych i wzrostu zamówień składanych przedsiębiorstwom przemysłu zbrojeniowego we wszystkich krajach świata. Największe jednak zamówienia i odpowiadający im rozbudowany potencjał przemysłu zbrojeniowego tradycyjnie skupiony był w Europie i Stanach Zjednoczonych. Tym samym kraje te dostarczają najlepszego materiału, który może być wykorzystany do analizy możliwości przestawienia przemysłu zbrojeniowego na nowe tory produkcji pokojowej.

Różnice systemowe narastające między Wschodem i Zachodem odcisnęły swoje piętno nie tylko na ogólnym poziomie efektywności gospodarki, ale również wpłynęły na odmienność strategii rozwoju przemysłów zbrojeniowych. W tych warunkach dążenie do utrzymywania równowagi potencjałów militarnych doprowadziło do powstania oczywistych dysonansów, występu-

jących w stopniu uzależnienia gospodarek od produkcji zbrojeniowej, co w sytuacji przestawiania przemysłu oznacza konieczność zastosowania odmiennych rozwiązań, prowadzących do tego samego celu, jakim jest ograniczenie skali produkcji zbrojeniowej. Inna jest bowiem skala militaryzacji gospodarki poszczególnych krajów, różne są obciążenia wydatkami na zbrojenia, różna jest skala potrzeb zgłaszanych przez rynek cywilny i wojskowy, wreszcie różne są techniczne, technologiczne, finansowe i społeczne możliwości dokonania przestawienia.

Pierwsze próby dostosowywania profilu produkcji przedsiębiorstw zbrojeniowych do potrzeb zgłaszanych przez rynek cywilny dowodzą, że jest to proces czaso- i kapitałochłonny. Wskazują również na małą przydatność rozważań teoretycznych snutych na ten temat. Pojedyncze przypadki przestawienia produkcji ze zbrojeniowej na cywilną, jakie miały miejsce w Wielkiej Brytanii, RFN czy Stanach Zjednoczonych można traktować wyłącznie w kategoriach mniej lub bardziej udanych eksperymentów. Powodzenie ich nie oznacza, że mogą być potraktowane za wzorzec, który znajduje powszechne zastosowanie i stanowi uniwersalną receptę.

W ostatnim roku wyraźnie wzrosło zainteresowanie sprawą przestawienia części potencjału przemysłu zbrojeniowego na potrzeby cywilne. Świadczy o tym intensyfikacja badań nad problemem, liczba publikacji analizujących różne aspekty tego skomplikowanego procesu oraz wzmożenie kontaktów międzynarodowych specjalistów. Z faktów tych można wyciągnąć conajmniej pięć wniosków:

- po pierwsze, że sprawa przemian w przemyśle zbrojeniowym powoli dojrzewa do realizacji;
- po drugie, że zmiany w produkcji zbrojeniowej przestają być problemem w skali mikroekonomicznej i przeistaczają się już nie tylko w problem o znaczeniu regionalnym, ale urastają do zjawiska na skalę międzynarodową, żeby nie powiedzieć globalną;
- po trzecie, że wymiana poglądów i doświadczeń na temat możliwości przestawienia przemysłu zbrojeniowego jest dodatkowym środkiem budowy zaufania;
- po czwarte, że mimo istniejących różnic systemowych pewne elementy dotyczące przemian zachodzących w przemyśle zbrojeniowym mają uniwersalny charakter;
- po piąte, iż bez względu na rozwój wydarzeń w ZSRR /od czego wielu polityków zachodnich uzależnia swoje decyzje w sprawie konwersji/ proces przemian w przemyśle zbrojeniowym krajów NATO nabiera dynamiki. Jest to niezależne od stanu stosunków między Kremlem a Waszyngtonem, wynika bowiem z postępu procesów integracyjnych w Europie Zachodniej i szerzej

- w świecie, oraz związane jest z modernizacją potencjału produkcyjnego, jak też ze zmianami technicznymi i technologicznymi produkowanego uzbrojenia.

Jeśli chodzi o Polskę, to współczesne uwarunkowania rozwoju przemysłu zbrojeniowego powodują konieczność całkowitej jego przebudowy. Wywołane jest to: zerwaniem dotychczasowych więzi produkcyjno-kooperacyjnych w ramach UW; dążeniem do stopniowej emancypacji przemysłu zbrojeniowego; procesem ekonomicznej i politycznej transformacji systemowej oraz zmianami w doktrynie; zmianami struktury produkcji, rozumianej jako ograniczenie produkcji wielu dotychczas wytwarzanych asortymentów; przestawieniem na nowy asortyment zbrojeniowy i cywilny.

Sprawą oczywistą jest, że Polska będzie musiała rozwijać jakiś, jeszcze nieokreślony wycinek produkcji uzbrojenia, gwarantujący jej bezpieczeństwo. Nowo przyjęta doktryna wojenna nie przewiduje, w przeciwieństwie do poprzedniej, "wychodzenia poza granice kraju". Narzuca to potrzebę całkowitego przemodelowania struktury zakupów uzbrojenia, w którym akcent będzie położony na sprzęt bojowy o charakterze typowo obronnym i manewrowym: śmigłowce, transportery opancerzone, środki przeciwlotnicze i przeciwpancerne. Ustalenia wiedeńskie przyznały Polsce na tyle wysokie pułapy uzbrojenia, że armia nasza może uchodzić za drugą pod względem siły armię w Europie Środkowo-Wschodniej. Jest tak wyłącznie na papierze, bo sprawa ta inaczej przedstawia się w rzeczywistości, jeśli spojrzy się na ten problem z punktu widzenia ilości i jakości dotychczasowego wyposażenia, bieżących potrzeb oraz możliwości finansowych. Stan przedsiębiorstw zbrojeniowych i gospodarki oraz konieczność skokowego przestawienia mocy produkcyjnych oznaczają, że proces konwersji musi być ściśle sprzężony z aktywnym interwencjonizmem państwa.

Mjr dr Mirosław SUŁEK

MAKROEKONOMICZNE ZAGADNIENIA KONWERSJI SEKTORA ZBROJENIOWEGO W ZSRR

Potęga militarna ZSRR /podobnie zresztą jak i USA/ zbudowana została w oparciu o p o l i t y z u j ą c e koncepcje potencjału militarnego. Chodziło więc nie tyle o zapewnienie własnego bezpieczeństwa własnych interesów narodowych, co o nadanie potencjałowi militarnemu p o l i t y c z n e g o, d e m o n s t r a c y j n e g o charakteru dającego możliwość kształtowania bądź współkształtowania sytuacji polityczno-militarnej i gospodarczej w świecie. Tworzenie takiego potencjału jest funkcją mocarstwa światowego.

Demonstracyjne traktowanie potencjału militarnego powoduje, że przerwany zostaje związek funkcyjny między potrzebą bezpieczeństwa narodowego a budowanym instrumentem jego zapewnienia. Istnieje groźba, że wymknie się on spod kontroli i zacznie żyć własnym życiem, stając się tym trudnym do sterowania i kontroli. Szczególny opór stawia przeciwko próbom jego zmniejszenia.

Nadmierna w stosunku do potrzeb, a zwłaszcza w stosunku do możliwości, rozbudowa potencjału militarnego zmusza obecnie ZSRR do jego znacznej redukcji. W dziedzinie militarnej jest to restrukturyzacja armii, w dziedzinie gospodarczej - konwersja sektora zbrojeniowego.

Zagadnienie konwersji w ZSRR jest ciekawe co najmniej z dwu powodów.

Po pierwsze - gospodarka radziecka jest systemem ograniczonym przez wielkość zasobów. Jest nierynkowa i zarządzana w sposób scentralizowany, głównie w oparciu o sygnały niecenowe. Z punktu widzenia form zarządzania /choć nie tylko/ jest ona rodzajem gospodarki wojennej. Oznacza to, że między zasadami funkcjonowania sektora zbrojeniowego a pozostałą częścią gospodarki nie występuje sprzeczność charakterystyczna dla gospodarki rynkowej.

Po drugie - zagadnienia militaryzacji, wydatków obronnych, przemysłu zbrojeniowego jeszcze do niedawna były w ZSRR tematem tabu. Obecnie sytuacja radykalnie się zmienia. Od około dwóch lat toczy się dość otwarta dyskusja na temat konwersji sektora zbrojeniowego ZSRR, która zaowocowała dwoma dużej wagi artykułami[1/]. Ich ton i tematyka są interesujące dla polskiego czytelnika, dlatego krótko je zaprezentuję.

Autor pierwszego z nich, S.Błogowolin prowadzi swą analizę w trzech płaszczyznach: potęga militarna i bezpieczeństwi; potęga militarna i gospodarka; potęga militarna i sytuacja w polityce zagranicznej.

W pierwszej płaszczyźnie szuka on odpowiedzi na pytanie, w jakiej mierze radziecka potęga militarna zapewnia bezpieczeństwa kraju, jego życiowe interesy oraz w jakiej mierze odpowiada ona sytuacji międzynarodowej? Przytaczając niektóre liczbowe parametry radzieckiej potęgi militarnej z braku własnych danych za źródłami zachodnimi/, stwierdza zdecydowaną przewagę ZSRR nad USA i NATO w dziedzinie zbrojeń konwencjonalnych, przy jednoczesnym zachowaniu parytetu jądrowego. W niektórych rodzajach uzbrojenia przewaga ZSRR nad USA bądź NATO jest kilkukrotna, a nawet kilkunastokrotna.

Taka potęga militarna, charakteryzowana "imponującymi" wskaźnikami liczbowymi, w znacznej mierze nie jest związana z zadaniami zapewnienia bezpieczeństwa państwa. "Stało się tak - pisze Błogowolin - że jakość nie zauważyliśmy, iż dawno rozwiązaliśmy w strukturach militarnych to najważniejsze zadanie, a mimo to szliśmy dalej drogą zwiększania potęgi militarnej, która, według mojego głębokiego przekonania "oderwała się" już od swego pierwotnego przeznaczenia".

W dalszych rozważaniach Błogowlin potwierdza polityczny, demonstracyjny charakter potęgi militarnej ZSRR. Funkcje te najbardziej wyraźnie reprezentuje marynarka wojenna, która budowana była w celu zapewnienia "globalnej obecności" ZSRR.

Wojna z SZRR dla państw zachodnich jest obecnie jednoznacznie niemożliwa jako środek rozwiązania politycznych czy innych problemów, należy więc kontynuować przebudowę sił zbrojnych zgodnie z koncepcją "wystarczalności obronnej". Potęgę militarną należy dostosować do rzeczywistych potrzeb obrony narodowej. Trzeba tę "potężną machinę wojenną" uczynić bardziej zwartą i elastyczną, wybierając drogę optymalizacji jej wielkości i struktur.

Błogowolin zauważa też, że efektywność wojskowa i ekonomiczna systemu poboru spada. Opowiada się więc za armią zawodową. W podsumowaniu

1/ S.Błogowolin; Wojennaja moszcz - skolko, kakaja, zacziem?, "Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija" 1989, nr 8; B.Salichow Konwiersija: retrospiektiwa i pierspiektiwa, "Ekonomiczeskije Nauki" 1990, nr 4.

tego wątku rozważań postuluje głęboką reformę sił zbrojnych /widzianą jako element całego kompleksu reform/. Powinna się ona - jego zdaniem - rozpocząć od jasnego określenia:

- koncepcji bezpieczeństwa narodowego;
- roli i miejsca potencjału militarnego w zapewnieniu bezpieczeństwa państwa;
- realnych zagrożeń bliższych i dalszych;
- co w wojskowych przygotowaniach Zachodu związane jest ze Wschodem a z problemami na osi: Północ - Południe itp.

Podejmując drugi wątek rozważań /potęga militarna i gospodarka/ Błogowolin zauważa, że pierwszoplanowym zadaniem dla ZSRR jest wyjście z kryzysu gospodarczego. Następnie zadaje sobie retoryczne pytania: Na co się przydało stworzenie tej potęgi, którą mamy obecnie? Co zyskaliśmy na tym, że w pojedynkę próbowaliśmy konkurować prawie z całym światem?

Gospodarcze podstawy wspomnianej konkurencji są nader kruche. Produkt narodowy brutto /GNP/ ZSRR stanowi zaledwie 1/5 GNP USA, europejskich krajów NATO i Japonii. Sytuacja pogorszy się, jeżeli uwzględnimy Kanadę, Australię i Południową Koreę oraz inne kraje, mające różne związki wojskowe z USA czy Wielką Brytanią. Porównanie wskaźników jakościowych pogarsza jeszcze sytuację. Zacofanie naukowo-techniczne ZSRR jest znaczne. Według ocen amerykańskich: na 20 podstawowych dziedzin technologii w 14 pozostaje on w tyle za USA nigdzie ich nie wyprzedzając!.A jest jeszcze Japonia i Europa Zachodnia. Tak oto wygląda radziecka potęga gospodarcza - konkluduje Błogowolin.

Według najbardziej rozpowszechnionych ocen udział wydatków militarnych w GNP waha się w ZSRR od 9% do 17% /niektórzy szacują je nawet na 25% - przyp.aut./; w USA wynosi ok. 6,0%, w Europie Zachodniej w granicach 3%, a Japonii ok. 1%.

W USA produkcją zbrojeniową zajmuje się 3,2 - 3,3 mln ludzi /15-16% zatrudnionych w przemyśle wydobywczym i przetwórczym/. Załóżmy, że Związek Radziecki produkuje dwa razy więcej niż USA, a wydajność pracy jest dwa razy mniejsza. Ogółem w ZSRR w przemyśle wydobywczym i przetwórczym zatrudnionych jest 38,2 mln ludzi, z tego - jak wynika z przedstawionego rozumowania - około 12 mln pracuje na potrzeby sektora zbrojeniowego.

Wniosek autora jest prosty: bez istotnego zmniejszenia sektora zbrojeniowego, wprowadzenia i w nim normalnych stosunków ekonomicznych niewiele uda się zreformować. W czasach nam współczesnych właśnie gospodarka stała się najważniejszym składnikiem równowagi strategicznej.

Nie chodzi przy tym o prostą zależność: gospodarka - siły zbrojne, ale o to, że powstaje nie skompensowana sytuacja, w której - bez zdecydowanego przyspieszenia postępu naukowo-technicznego kraju jako całości, poważnych pozytywnych zmian w gospodarce - siły zbrojne ryzykują tym, że nie będą w stanie efektywnie wypełniać swych funkcji.

W odniesieniu do płaszczyzny trzeciej Błogowolin pisze:

"Trzeba zapamiętać lekcję przeszłości. Potęga militarna nie zastępuje czynnika ekonomicznego i politycznego, w związku z czym jej możliwości są obecnie poważnie ograniczone. Potęga militarna, treść i forma podejmowanych decyzji w sferze obronnej - wszystko to powinno odpowiadać celom i zadaniom polityki zagranicznej, jej priorytetom. Inaczej może powstać przekonanie o jakiejś samodzielnej politycznej funkcji potęgi militarnej, co jest oczywiście niedopuszczalne".

Na zakończenie Błogowolin próbuje znaleźć odpowiedni na zawarte w tytile artykułu pytania: jak wielka liczebnie ma być potęga militarna, jaką ma sobą przedstawiać jakość oraz jakiemu celowi służyć. Oto one:

Jak wielka? Nie przekraczająca poziomu koniecznego do obrony żywotnych interesów kraju, odpowiednio do charakteru realnych zagrożeń oraz możliwości ekonomicznych w warunkach przechodzenia do zasad wystarczalności obronnej i jednocześnie braku politycznych, ekonomicznych i innych motywów wejścia w konflikt, który byłby nie tylko samobójczy, ale i bezsensowny.

Jaka? - Elastyczna, mobilna, z jasno wyznaczonymi priorytetowymi kierunkami rozwoju, zdolna do szybkiego reagowania na zmiany sytuacji.

Po co? /w jakim celu/ - W celu zapewnienia wszechstronnego uczestnictwa kraju w procesach światowego rozwoju, wsparcia podstawowych kierunków polityki zagranicznej.

Autor drugiego artykułu, B.Salichow skupia swoją uwagę przede wszystkim na zagadnieniu militaryzacji gospodarki radzieckiej i roli w niej kompleksu militarno-przemysłowego /KMP/.

Rozbudowa radzieckiej potęgi militarnej rozpoczęła się przed II wojną światową. W końcu wojny sektor zbrojeniowy osiągnął wręcz gigantyczne rozmiary, obejmując właściwe przedsiębiorstwa zbrojeniowe i mocno osłabiony sektor cywilny, jeden i drugi zarządzany w sposób superscentralizowany. KMP zajął pozycję monopolistyczną. W tym momencie konieczność konwersji była bardziej niż oczywista - w warunkach ostrego administrowania ze strony centrum i monopolizmu resortów wojskowo-gospodarczych sektor cywilny z fundamentem produkcji wojennej został przeobrażony w jego dodatek, w dużej mierze niesamodzielny. Związek Radziecki

opóźnił się z konwersją o 45 lat. Konwersji powinna zostać poddana cała gospodarka narodowa, która jest silnie z m i l i t a r y z o w a-n a. n aW czym wyraża się zmilitaryzowanie gospodarki radzieckiej?

Po pierwsze - sama struktura gospodarki świadczy wyraźnie o wojenno-ekonomicznym ukierunkowaniu /istnienie ogromnego sektora zbrojeniowego/. Gałęzie cywilne są tak czy inaczej podporządkowane produkcji wojskowej. Istniejący mechanizm gospodarczy /należałoby/mówić raczej o mechanizmie wojennogospodarczym - zauważa Salichow/ rozdziela i przydziela środki głównie sektorowi zbrojeniowemu. Temu zadaniu podporządkowany jest system cen, który środki te "przepompowuje" do sektora zbrojeniowego.

Po drugie - na zaspokojenie potrzeb wojskowogospodarczych zmilitaryzowane gospodarstwo narodowe przeznacza ogromne zasoby /około 13 mln zatrudnionych ludzi, 3/4 wszystkich wydatków budżetowych przeznaczonych na prace naukowe/. Uwzględniając opóźnienie technologiczne w stosunku do USA, ogólne i w produkcji zbrojeniowej, można stwierdzić, że na utrzymanie równowagi strategicznej ZSRR musi przeznaczać 2-4 razy więcej sił, środków i zasobów niż USA.

Po trzecie - wiodącą rolę w społeczeństwie pełnią resorty wojskowo-gospodarcze. KMP stoi znacznie "wyżej" niż sektor cywilny i wspierany jest przez cały system administrowania. Właśnie ten system zapewnił KMP pozycję monopolistyczną. Monopolistyczna pozycja KMP - to najważniejsza oznaka zmilitaryzowania gospodarki.

Zmilitaryzowany charakter gospodarstwa narodowego pociąga za sobą szereg negatywnych następstw. Jednym z nich jest to, że sfera cywilna nie tyle przeżywa głód nauki i techniki, co przede wszystkim oddając wszystko, co najlepsze, na potrzeby KMP, traci bodźce do samorozwoju, przekształcając się w "ojcowiznę" przedsiębiorstw zbrojeniowych. Cała produkcja cywilna, naukochłonna i droga, wytwarzana jest w tych przedsiębiorstwach. Negatywnym następstwem takiego stanu rzeczy jest jednoczesne narastanie tendencji do zastoju wewnątrz sektora zbrojeniowego.

"Tak więc - konkluduje Salichow - musimy przeprowadzić konwersję c a ł e g o g o s p o d a r s t w a n a r o d o w e g o, przez którą należy rozumieć kompleks przedsięwzięć w skali makroekonomicznej ukierunkowanych na przedstawienie całej gospodarki na tory p o k o j o w e g n a d e m o n o p o l i z a c j ę k o m p l e k s u m i l i t a r n o - p r z e m y s ł o w e g o" /podkr.aut./.

Dr Paweł WIECZOREK

KONWERSJA PRZEMYSŁU ZBROJENIOWEGO. PRECEDENSY HISTORYCZNE, GŁÓWNE PROBLEMY, DOŚWIADCZENIA RADZIECKIE Z LAT 1989-1991

Uwagi wstępne

Pojęcie konwersji obejmuje całokształt przedsięwzięć prawno-organizacyjnych, ekonomicznych oraz technicznych zmierzających do całkowitej lub częściowej zmiany profilu działalności przedsiębiorstw przemysłowych, usługowych i handlowych, jak również ośrodków badawczo-rozwojowych oraz innych instytucji pracujących na zlecenie ministerstwa obrony, w celu nadania tej działalności jednoznacznie cywilnego charakteru[1/].

Nie ulega wątpliwości, że konwersja jest problemem złożonym i wieloaspektowym. Podtekst polityczny tego zagadnienia wynika z faktu, że proces konwersji jest ściśle sprzęgnięty z imperatywem redukcji zbrojeń, mającej par excellence polityczny charakter. Aspekt ekonomiczny wiąże się z kolei z całym kompleksem pytań dotyczących: /a/ roli, jaką zbrojenia odgrywają w gospodarce poszczególnych krajów; /b/ ekonomicznych implikacji rozbrojenia. Wreszcie aspekt społeczny konwersji, to problem racjonalności czy nieracjonalności zasobów materialnych i nie-

---

1/ Dla ścisłości trzeba dodać, że niektórzy eksperci tego typu przedsięwzięcia określają mianem rekonwersji. Pojęcie konwersji odnoszą oni do procesu przestawiania - w okresie mobilizacji wojennej - przemysłu cywilnego na produkcję zbrojeniową, natomiast przez pojęcie rekonwersji rozumieją zjawisko odwrotne, a więc adaptację przemysłu zbrojeniowego /obronnego/ do potrzeb rynku cywilnego. Zob. np.: W. Stankiewicz: Ekonomika wojenna, Warszawa 1981, s. 174.

materialnych będących do dyspozycji państw - jako że powinny one służyć podnoszeniu jakości życia człowieka, nie zaś stwarzaniu zagrożeń dla jego egzystencji.

Wyraźny wzrost zainteresowania problematyką konwersji datuje się od połowy lat siedemdziesiątych. Istotną rolę odegrał w tym względzie kryzys gospodarczy, który umocnił przekonanie, że jedną z ważnych przyczyn trudności ekonomicznych wielu krajów zwłaszcza w sferze zatrudnienia /bezrobocie/ - może być realizacja wielkich programów militarnych. Szczególną aktywność w tym względzie przejawiały i przejawiają nadal związki zawodowe.

Precedensy historyczne

Problem konwersji nie jest zagadnieniem ani nowym, ani wyłącznie teoretycznym. Istnieją już w tym względzie pewne doświadczenia praktyczne, zebrane przede wszystkim po I i II wojnach światowych, a następnie wojnach w Korei i Wietnamie.

Wskazane przypadki konwersji były przedmiotem mniej lub bardziej pogłębionych studiów i analiz, prowadzonych także w Polsce[2/]. Wszyscy podejmujący ten wątek badacze zmierzali do określenia: po pierwsze - - wpływu zaawansowanych zbrojeń na reprodukcję państw wysoko rozwiniętych; po drugie - korzyści gospodarczych, jakie przynieść może cywilne wykorzystanie zwolnionych przez rozbrojenie zasobów; po trzecie - warunków jakie muszą być spełnione, aby przestawienie gospodarki na tory działalności cywilnej nastąpiło sprawnie i bez zakłóceń.

Rozważania dotyczące ekonomicznych skutków zbrojeń i rozbrojenia prowadzone są bardzo często na przykładzie Stanów Zjednoczonych. Jest to uzasadnione z merytorycznego punktu widzenia. USA przeznaczają na cele wojskowe największe w świecie zachodnim środki, co sprawia, że opinie w kwestii ekonomicznych implikacji zbrojeń i rozbrojenia kształtują się w dużej mierze właśnie na podstawie doświadczeń amerykań-

---

2/ Zob. np.: J. Zdanowicz: Ekonomiczne aspekty zbrojeń i rozbrojenia w Stanach Zjednoczonych, Warszawa 1966; Z. Matkowski, Gospodarka kapitalistyczna a rozbrojenie, Warszawa 1976. Wśród badaczy anglojęzycznych problematyką konwersji zajmowali się m.in.: L.J. Dumas, Economic Conversion: The Critical Link oraz S. Melman, Law for Economic Conversion: Necessity and Characteristics. Oba teksty /wraz z szeregiem innych materiałów poświęconych różnym aspektom konwersji/ zostały zamieszczone w: "Bulletin of Peace Proposals", 1988, nr 1. Jeśli chodzi o badaczy radzieckich, to problem konwersji podejmowali m.in.: Faramazjan, Disarmament and the Economy, Moscow 1981 oraz W. Falcman. Konwersja i ekonomiczeskaja rieforma, "Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija", 1990, nr 11. Wymienione nazwiska nie wyczerpują w żadnej mierze listy uznanych specjalistów zaangażowanych w badania nad zagadnieniem konwersji.

skich. Istotne znaczenie ma również obfitość materiałów źródłowych.

Po zakończeniu obu wojen światowych zdecydowanej większości państw udało się w stosunkowo krótkim czasie przestawić gospodarkę wojenną na tory pokojowe. W 1918 roku udział produkcji zbrojeniowej w globalnej produkcji przemysłowej wynosił w Stanach Zjednoczonych około 40%: wydatki wojskowe przekraczały 5 mld dol., zaś siły zbrojne liczyły nieco ponad 1 mln żołnierzy. W ciągu trzech lat od momentu zakończenia wojny przeprowadzono niemal całkowitą konwersję. Udział produkcji zbrojeniowej w globalnej produkcji przemysłowej spadł do poziomu 1%, wydatki wojskowe zredukowano do wysokości 1,4 mld dol,. a liczebność sił zbrojnych zmniejszono do 287 tys. żołnierzy.

Podobnie sytuacja przedstawiała się po II wojnie światowej. W latach 1945-1946 wydatki wojskowe USA obniżyły się z 81,2 mld dol. do 11,8 mld dol,, czyli o 85%. Redukcja ta stanowiła ekwiwalent 30% GNP z 1945 roku. W ciągu 12 miesięcy zdemobilizowano ponad 9 mln żołnierzy. Istotne jest, że tak szeroko zakrojona konwersja wiązała się tylko z krótkotrwałym spadkiem produkcji przemysłowej i stosunkowo niewielkim wzrostem liczby bezrobotnych /stopa bezrobocia nie przekroczyła jednak 4%, a więc poziomu traktowanego w USA za normalny/. Było to możliwe dzięki specyficznym warunkom, w jakich funkcjonowała wówczas gospodarka amerykańska. Zasadniczą rolę odegrał fakt zaangażowania się USA w powojenną odbudowę Europy Zachodniej, jak również zjawisko tzw. odroczonego popytu konsumpcyjnego. W rezultacie tego nastąpił istotny wzrost wydatków inwestycyjnych oraz pozamilitarnych wydatków rządu, który umożliwił utrzymanie koniunktury w okresie restrukturyzacji przemysłu USA[3/],

Największe perturbacje wystąpiły w przemyśle lotniczym. Zapotrzebowanie ze strony rynku cywilnego było po prostu wielokrotnie mniejsze od rozbudowanych w toku wojny możliwości wytwórczych. Przestawienie na produkcję cywilną utrudniał fakt relatywnie wysokiego stopnia wyspecjalizowania produkcji zbrojeniowej. Załamanie został jednak szybko przezwyciężone. W kolejnych latach lotnictwo jako rodzaj sił zbrojnych zaczęło systematycznie zyskiwać na znaczeniu, co pociągnęło za sobą ponowny wzrost zamówień wojskowych.

Nowego materiału do analizy procesu konwersji dostarczyła gospodarka USA po zakończeniu wojny w Korei. W okresie od drugiego kwartału 1953 roku do czwartego kwartału 1954 roku administracja Eisenhowera

---

3/ Economic and Social Aspects of Disarmament /pod red. W. von Bredowa/, Vienna 1973, s. 37-38.

obniżyła wydatki wojskowe o 7%. Towarzyszyła temu recesja gospodarcza: GNP obniżył się w 1954 roku o 1,3%, a stopa bezrobocia wzrosła do 5,5%. Doświadczeń związanych z tym przypadkiem nie można jednak ani przeceniać ani uogólniać. Dla większości ekspertów ówczesna recesja była bowiem nie tyle wynikiem redukcji zbrojeń, ile rezultatem błędów popełnionych przez rząd w polityce gospodarczej. Administracja Eisenhowera szybko zresztą wyciągnęła odpowiednie wnioski: obniżono podatki oraz rozluźniono politykę kredytową, co pobudziło inwestycje i konsumpcję. Zmiana polityki gospodarczej przyniosła natychmiastowe efekty. GNP wzrósł w latach 1955--1956 o 8,8%, a stopa bezrobocia obniżyła się z 5,5% w 1954 roku do 4,1% w 1956 roku. Przykład "koreański/ dowodzi więc nie tyle recesyjnych skłonności gospodarki USA w okresie konwersji, ile faktu, że negatywne skutki związane z kurczeniem się popytu wojskowego mogą być w znacznym stopniu trekompensowane mądrze i konwekwentnie prowadzoną polityką ekonomiczną.

Kolejny przykład warty uwagi stanowią procesy przystosowawcze po zakończeniu wojny w Wietnamie. Koniec wojny pociągnął za sobą spadek wydatków wojskowych. W 1976 roku były one niższe o około 35% niż w 1968 roku. Zatrudnienie w sektorze militarnym /armia + przemysł zbrojeniowy/ zmniejszyło się w tym okresie z 3,2 mln osób do 1,4 mln osób.

Redukcja zatrudnienia w przemyśle zbrojeniowym USA byłaby wówczas prawdopodobnie jeszcze większa, gdyby nie fakt silnego ożywienia, jakie w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych wystąpiło na międzynarodowym rynku broni. Ożywienie to spowodowane zostało wielkimi zakupami uzbrojenia przez kraje rozwijające się, zwłaszcza zaś państwa Bliskiego Wschodu, dysponujące rezerwami dewizowymi z tytułu eksportu ropy naftowej[4/].

Konwersja powietnamska stanowi również przykład raczej nietypowy. Ograniczenie wydatków wojskowych i redukcja zatrudnienia w sektorze militarnym przyczyniły się co prawda do wywołania niewielkiej recesji /GNP obniżył się w 1970 roku o 0,3%; stopa bezrobocia wzrosła z 3,5% do 4,9%/, lecz kryzys, jaki nastąpił w latach 1974-1975 był przede wszystkim wynikiem przeobrażeń strukturalnych gospodarki kapitalistycznej.

Krótkiego komentarza wymagają działania na rzecz konwersji podejmowane w okresie powojennym w Związku Radzieckim. Pierwszą wielką redukcję swych wojsk /o 8,5 mln żołnierzy/ ZSRR przeprowadził na początku 1948 roku; kolejną /o 640 tys. żołnierzy/ w 1955 roku, bezpośrednio po

---

4/ W latach 1970-1976 eksport Stanów Zjednoczonych w zakresie uzbrojenia i sprzętu wojskowe wzrósł aż o 2500%. Głównym odbiorcą amerykańskiej broni w grupie państw trzeciego świata był wówczas Iran.

utworzeniu Układu Warszawskiego. W latach 1956-1957 ZSRR ponownie zmniejszył swoje siły zbrojne o 1,2 mln żołnierzy, a w 1958 roku - o dalsze 300 tys. Według ocen radzieckich redukcje te spowodowały pewne zaburzenia w funkcjonowaniu gospodarki ZSRR. W 1946 roku wielkość produkcji przemysłowej obniżyła się w stosunku do 1945 roku o 16%. W niektórych wypadkach zmiana profilu działalności przedsiębiorstw wymagała dłuższego czasu. Generalnie jednak zdaniem większości badaczy radzieckich, powojenna konwersja zakończyła się pełnym sukcesem. W ten sposób stworzone zostały przesłanki do wykonania założeń IV planu pięcioletniego[5/]. Brak wiarygodnych materiałów źródłowych nie pozwala na ustosunkowanie się do tego typu stwierdzeń. Problem powojennej konwersji w ZSRR wymaga dalszych studiów.

Przydatność doświadczeń zebranych przy okazji wspomnianych wyżej przykładów konwersji jest - w stosunku do aktualnych potrzeb w tym zakresie - raczej ograniczona. Wynika to z dwóch podstawowych przyczyn:

Po pierwsze - współczesna technika militarna jest w nieporównywalnie większym stopniu niż przed czterdziestu czy pięćdziesięciu laty wyspecjalizowana i w sposób zasadniczy odbiega od technik stosowanych w sferze cywilnej. Dotyczy to również środków produkcji, przy użyciu których realizowane są zamówienia wojskowe. Nie ulega wątpliwości, że im mamy do do czynienia z bardziej wyspecjalizowanymi środkami produkcji, tym trudniej jest znaleźć możliwość alternatywnego ich wykorzystania.

Po drugie - istotne znaczenie ma fakt, iż dalece zmieniły się czynniki warunkujące stabilny wzrost gospodarczy państw rozwiniętych. Współczesna polityka ekonomiczna często wymaga stosowania innych niż w poprzednim okresie środków oddziaływania na procesy gospodarcze.

Aspekty makroekonomiczne

Najważniejsze problemy komplikujące proces konwersji związane są ze specyficznymi cechami produkcji zbrojeniowej, w tym zwłaszcza z daleko posuniętą jej specjalizacją.

W latach czterdziestych i pięćdziesiątych struktura przemysłu zbrojeniowego, którym dysponowały państwa rozwinięte, odpowiadała w przybliżeniu strukturze całego przemysłu przetwórczego istniejącego w tych krajach. Wynikało to z relatywnie niskiego stopnia specjalizacji ówczesnej techniki militarnej. Konstrukcja oraz technologia wytwarzania pojazdów pancernych, okrętów i samolotów, stanowiących wyposażenie sił zbrojnych przed czterdziestu czy pięćdziesięciu laty, były - mimo wszys-

---

5/ Zob. na ten temat: A.D.Kurskij, M.J.Chłusow: Poslewojennaja pieriestrojka narodowo chozjajstwa SSSR, w: Socjalno-ekonomiczeskije problemy rozoruzenija, Moskwa 1978, s.51-70.

tkich występujących różnic - bardzo zbliżone do rozwiązań technicznych i technologii stosowanych w produkcji ciężkich maszyn budowlanych, statków oraz samolotów przeznaczonych na rynek cywilny.

Począwszy od lat sześćdziesiątych sytuacja zaczęła się szybko zmieniać. Do uzbrojenia zaczęto wprowadzać nowe, coraz bardziej skomplikowane systemy broni, wytwarzane w oparciu o wyspecjalizowane techniki i technologie, odbiegające od rozwiązań stosowanych w produkcji cywilnej.

Daleko idące podobieństwo techniki cywilnej i wojskowej, występujące w okresie II wojny światowej i w pierwszych latach po jej zakończeniu, ułatwiło proces konwersji. W wielu wypadkach polegała ona na prostej zmianie asortymentu produkcji wytwarzanej przy pomocy samych maszyn i urządzeń. W chwili obecnej mamy do czynienia z zupełnie inną sytuacją. Konwersja pociąga za sobą najczęściej konieczność gruntownej przebudowy linii technologicznych oraz ponownego przeszkolenia obsługującego je personelu[6/].

Skala problemów związanych z konwersją zależy oczywiście od stopnia zaangażowania przemysłu danego państwa w produkcję zbrojeniową. Inna sytuacja wystąpi w wypadku przemysłu zbrojeniowego Związku Radzieckiego, a inna w przypadku przemysłu Polski, posiadającego skromne rozmiary i wytwarzającego relatywnie wąski asortyment uzbrojenia i sprzętu wojskowego.

Złożoność procesu konwersji wynika również z faktu występowania gałęziowych oraz regionalnych dysproporcji w rozmieszczeniu produkcji zbrojeniowej. Zamówienia wojskowe kierowane są bowiem przede wszystkim do przedsiębiorstw wytwarzających sprzęt lotniczo-rakietowy, wyposażenie elektroniczne oraz materiały wybuchowe i amunicję. Znaczną liczbę kontraktów otrzymują także firmy działające w ramach przemysłu stoczniowego, środków transportu oraz maszynowego. Koncentracja zamówień wojskowych w wybranych dziedzinach wytwórczości pociąga za sobą na ogół poważne zróżnicowanie w przestrzennym rozlokowaniu ośrodków przemysłu zbrojeniowego.

Z punktu widzenia możliwości sprawnego przeprowadzenia konwersji ważne jest, że w sektorze militarnym pracuje relatywnie większa liczba specjalistów z wyższym i średnim wykształceniem niż w gospodarce cywilnej. W sferze wojskowej zatrudniona jest także znaczna część kadr naukowo-technicznych, którą dysponują poszczególne kraje. W przemysłach w których koncentrują się zamówienia wojskowe, liczba inżynierów oraz pracowników naukowych znacznie wykracza ponad przeciętną, odnoszącą się do tych kategorii w gospodarce cywilnej.

6/ Por. L.J.Dumas: Economic Conversion ... op.cit., s.4

Kolejny element komplikujący proces konwersji stanowią swoiste deformacje w mechaniźmie funkcjonowania przedsiębiorstw realizujących poważne kontrakty wojskowe. Deformacje te są efektem specyficznych warunków organizacyjno-finansowych, w jakich działa przemysł zbrojeniowy. Idzie o to, że przedsiębiorstwa zbrojeniowe nie są na ogół zmuszane do przywiązywania tak dużej - jak w przypadku pracy na rzecz rynku cywilnego - wagi do kwestii wysokości kosztów produkcji. Pamiętać też trzeba o tym, że realizacja kontraktów wojskowych oznacza w wypadku danej firmy posiadanie gwarancji zbytu dla wytworzonej produkcji. Odmiennie wygląda sytuacja w gospodarce cywilnej, gdzie przedsiębiorstwa przeważnie muszą o klientów zabiegać.

Rozważania dotyczące makroekonomicznych implikacji konwersji koncentrują się zwłaszcza na problemie relacji pomiędzy zmianami wielkości produkcji zbrojeniowej a sytuacją na rynku pracy. Najczęściej stawiane jest następujące pytanie: czy ograniczenie produkcji zbrojeniowej pociągnie za sobą spadek, czy wzrost zatrudnienia?

Prowadzone w Stanach Zjednoczonych badania wykazały, że wydatki wojskowe w mniejszym stopniu niż inwestycje cywilne przyczyniają się do przyrostu nowych miejsc pracy. O ile każdy miliard dolarów przeznaczony na produkcję zbrojeniową oznacza zatrudnienie średnio 35-49 tys. osób, o tyle analogiczna kwota zainwestowana w sferze cywilnej stwarza miejsca pracy dla 100-187 tys. osób /w zależności od gałęzi oraz stosowanej metody obliczeń/[7/].

Bezspornym faktem jest oczywiście, że przemysł zbrojeniowy daje w Stanach Zjednoczonych zatrudnienie około milionowi osób, zaś zamówienia wojskowe odgrywają istotną rolę z punktu widzenia interesów ekonomicznych kilkudziesięciu tysięcy mniejszych lub większych form. Nie przeczy to jednak tezie, że realizacja programów militarnych ogranicza potencjalną liczbę miejsc pracy w gospodarce USA. W rezultacie każdy mld dol. przesunięty ze sfery wojskowej do cywilnej umożliwiłby zatrudnienie większej liczby osób.

Powyższa teza znajduje potwierdzenie w analizach empirycznych. Z badań przeprowadzonych przez M.Andersona wynika, że w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych, a więc w okresie szczególnie szybkiego przyrostu wydatków wojskowych, globalna liczba miejsc pracy w USA systematycznie spadała. W latach 1981-1985 realne wydatki wojskowe wzrosły o 190 mld dol. Umożliwiło to zatrudnienie 7,224 mln osób. Analogiczna kwota zain-

---

7/ C.Weinberger: Annual Report to the Congress, FY 1984, Washington 1984, s.67; The Relationship between Disarmament and Development, UN, New York 1982, s.81-83.

westowana w sferze cywilnej dałaby jednak miejsca pracy 8,37 mln osób. Oznacza to, iż w efekcie preferowania programów zbrojeniowych kosztem rozwoju dziedzin cywilnych powstały "straty" w podaży miejsc pracy wynoszące łącznie 1,146 mln stanowisk roboczych. W sumie więc każdy miliard dolarów wydanych w Stanach Zjednoczonych na cele militarne przypadało w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych 6 tys. straconych miejsc pracy[8/].

Częściowa konwersja przemysłu zbrojeniowego USA, będąca rezultatem redukcji wydatków wojskowych, w tym zwłaszcza ograniczenia zakupów uzbrojenia i sprzętu, nie tylko nie powinna spowodować wzrostu bezrobocia, ale wręcz przeciwnie - działać w kierunku zwiększenia możliwości zatrudnienia. Tak problem ten wygląda w ujęciu makroekonomicznym. Na szczeblu poszczególnych przedsiębiorstw czy nawet całych gałęzi produkcji wystąpić mogą, rzecz oczywista, poważne trudności, związane z odcinkowymi niedostosowaniami popytu na siłę roboczą oraz podaży miejsc pracy.

Powyższe uwagi dotyczą gospodarki Stanów Zjednoczonych. Wymaga jednak podkreślenia fakt, że do zbliżonych wniosków doszli również badacze francuscy i zachodnioniemieccy, analizujący wpływ programów militarnych na rynek pracy w ich krajach[9/].

Ocenia się, że w ciągu pięciu lat globalna wielkość produkcji uzbrojenia i sprzętu wojskowego /na potrzeby wewnętrzne oraz na eksport/ w państwach Europy Zachodniej zmniejszy się od 15 do 30%. Zatrudnienie w przemyśle zbrojeniowym obniży się w jeszcze większym stopniu. W okresie minionych trzech lat pracę straciło 100 tys. osób /niecałe 7% ogółu pracowników zachodnioeuropejskiego przemysłu zbrojeniowego/, jednak przewiduje się, że do 1995 roku redukcje obejmą dalszych 350-500 tys. osób[10/].

8/ M. Anderson, M. Frisch, M. Oden: The Empty Pork Barrel: The Employment Cost of the Military Buildup 1981-1985, Lansing 1986, s. 1.
Do podobnych wniosków doszli również: R. Bezdek: The Economic Impact - Regional and Occupational - of Compensated Shifts in Defense Spending, "Journal of Regional Science", 1975, nr 2, s.188; B. Bluestone, J. Havens; Reducing the Federal Deficit Fair and Square, opracowanie przygotowane na sympozjum z okazji 40-lecia działalności Połączonej Komisji Ekonomicznej Kongresu USA, Washington 1985 s. 24.

9/ J. Schmidt; Zur Bedeutung der Staatsausgaben für die Beschaftigung, Berlin 1977, s. 15; L. Knorr, Arbeit statt Raketen, Prag 1989,s. 26; J. Aben, Desarmament, Activite et Emploi, "Defense Nationale", 1981, nr 5, s. 105.

10/ I. Anthony, A. Courades Allebeck, H. Wulf, West European Arms Production: Structural Changes in the New Political Enviroment, SIPRI, Stockholm 1990, s. 2.

Przeważa opinia, że gospodarka państw Europy Zachodniej stosunkowo szybko upora się ze skutkami ograniczenia wielkości produkcji zbrojeniowej, Dotyczy to również sfery zatrudnienia, w której zwłaszcza mogą wystąpić odcinkowe problemy. Wynika to z kilku powodów. Po pierwsze - nawet największe korporacje zbrojeniowe działające w Europie Zachodniej odgrywają w gospodarce zachodnioeuropejskiej relatywnie małą rolę; po drugie - należy sądzić, iż rozwój systemu weryfikacji i kontroli przestrzegania przyjętych zobowiązań redukcyjnych spowoduje istotny wzrost zapotrzebowania na zaawansowaną elektronikę; po trzecie - przewiduje się, że w nadchodzących latach nastąpi odczuwalny wzrost popytu na cywilny sprzęt lotniczy, zwłaszcza zaś na śmigłowce. Wszystko to stworzy warunki do "miękkiego lądowania" dla wielu firm uzależnionych od zamówień wojskowych.

Ponadto nie bez znaczenia jest fakt, że struktury ekonomiczne Europy Zachodniej są bardzo elastyczne. Kraje zachodnioeuropejskie dysponują odpowiednim zapleczem kapitałowym i technologicznym, a także posiadają niebagatelny zasób doświadczeń. Procesy przystosowywania profilu działalności gospodarczej do zmieniających się warunków na rynku są tu zjawiskiem ciągłym, niejako normalnym.

Konwersja w Związku Radziecki - pierwsze doświadczenia

Układ o ograniczeniu sił konwencjonalnych w Europie /CFE-1/, podpisany w listopadzie 1990 roku, nałożył na Związek Radziecki obowiązek przeprowadzenia daleko idących cięć potencjału militarnego. Usunięcie istniejącej w tym zakresie nadwyżki ponad dopuszczalne limity oznacza istotne zmniejszenie zapotrzebowania na uzbrojenie i sprzęt wojskowy. To z kolei pociągnie za sobą konieczność zmiany charakteru produkcji kilkuset zakładów przemysłu zbrojeniowego /obronnego/.

W listopadzie 1989 roku przedstawiony został program konwersji przemysłu zbrojeniowego ZSRR w latach 1991-1995, opracowany przez Komitet Przemysłu Obronnego, Komitet Planowania /Gospłan/, Ministerstwo Obrony Narodowej oraz 9 resortów, które w największym stopniu zaangażowane są w realizację zamówień wojskowych. Program przewiduje, że udział produkcji cywilnej w globalnej produkcji zakładów przemysłu zbrojeniowego - wynoszący w 1989 roku 40% - wzrośnie w 1995 roku do 60%.

W 1990 roku rozpoczęły się prace nad całkowitą lub częściową zmianą profilu produkcji ponad 400 kadrowych przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego oraz 100 dalszych firm realizujących zamówienia wojskowe[11/].

11/ Zob. wypowiedź gen. M. Mojsiejewa, "Krasnaja Zwiezda" z 18 listopada 1990 r.

Pierwsze doświadczenia zebrane przy tej okazji wskazują na szereg trudności, na jakie natrafia proces konwersji.

Po pierwsze - należy pamiętać, że konwersja nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest funkcją procesu przebudowy wielkości i struktury potencjału militarnego ZSRR. Dlatego działania z nią związane muszą być podporządkowane generalnej wizji zmian tego potencjału. W szczególności udzielona powinna zostać odpowiedź na pytania dotyczące skali oraz natury wyzwań, przed którymi stanie ZSRR w określonej perspektywie, jak również wielkości i rodzaju zasobów niezbędnych do neutralizacji przewidywanych zagrożeń. Wydaje się, że niektóre przedsięwzięcia zmierzające do zmiany profilu produkcji zakładów przemysłu zbrojeniowego miały, w pewnym stopniu przynajmniej, charakter działań przypadkowych czy obliczonych przede wszystkim na efekt polityczno-propagandowy.

Po drugie - konwersja jest zabiegiem wymagającym na ogół poważnych nakładów inwestycyjnych[12/]. Słaba kondycja ekonomiczna wielu radzieckich firm realizujących zamówienia wojskowe wyklucza w praktyce możliwość zmiany profilu produkcji bez daleko idącej pomocy z zewnątrz. Pomocy takiej może udzielić państwo, a także kapitał prywatny lub nawet zagraniczny.

Trzeba pamiętać, że wytwarzanie wyrobów o przeznaczeniu ściśle wojskowym bardzo często wymaga zbudowania wyspecjalizowanych linii technologicznych, których alternatywne wykorzystanie - bez gruntownej przebudowy - nie będzie łatwe czy nawet możliwe. Nie wszędzie zmniejszający się popyt na uzbrojenie i sprzęt wojskowy da się w prosty sposób skompensować przez wzrost produkcji cywilnej[13/].

Prasa radziecka podaje liczne informacje dotyczące prób wykorzystania bazy wytwórczej przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego do produkcji cywilnej. Na przykład zakłady Kruniczew koło Moskwy, należące do wąskiego grona wytwórców najnowocześniejszych technologii kosmicznych, w ramach konwersji podjęły produkcję m.in. rowerów dziecięcych. Ten drobny przykład pośrednio pokazuje, jak trudno jest znaleźć sposób alternatywnego wykorzystania wysoce wyspecjalizowanych maszyn i urządzeń do produkcji zbliżonych pod względem zaawansowania technologicznego wyrobów cywilnych. W niektórych wypadkach - tak jak zdarzyło się to we wskazanych wyżej zakładach - do produkcji na rzecz rynku cywilnego

---

12/ Zob. wypowiedź gen. W. Szabanowa, "Krasnaja Zwiezda" z 18 sierpnia 1989 r.; W. Falcman, Konwersja ... op. cit., s. 38, 41.

13/ Por. W. Aksjonow, Pieriechod k rynku: oboronnyj aspiekt, "Krasnaja Zwiezda" z 19 maja 1990 r.

można wykorzystać tylko niewielką część posiadanego zaplecza wytwórczego, w szczególności zaś obrabiarki i aparaturę ogólnego przeznaczenia. Większość parku maszynowego pozostaje w takiej sytuacji niewykorzystana lub nie w pełni wykorzystana.

Po trzecie - rozstrzygnięcia wymaga kwestia finansowania rezerw mocy wytwórczych, które kluczowe przedsiębiorstwa przemysłu obronnego muszą utrzymywać na wypadek zagrożenia wojennego. W zależności od tego, czy posiadane maszyny i urządzenia służyć mają produkcji wyrobów o przeznaczeniu wojskowym czy cywilnym, są one ustawiane w różniące się od siebie linie technologiczne. Jeśli zachowa się linię technologiczną przystosowaną do produkcji wojskowej, to stopień jej wykorzystania w warunkach pokoju będzie prawdopodobnie niski. Utrzymywanie takiej linii stanowić będzie dla przedsiębiorstwa poważne obciążenie, rzutujące negatywnie na jego sytuację ekonomiczną. Wykorzystanie posiadanych maszyn i urządzeń do produkcji cywilnej wymaga zbudowania nowych ciągów technologicznych. Przywrócenie stanu pierwotnego w warunkach zagrożenia wojennego nie będzie już jednak - bez poniesienia określonych nakładów finansowych - wówczas możliwe.

Po czwarte - w mechaniźmie funkcjonowania przedsiębiorstw, które przez dłuższy czas realizowały duże kontrakty wojskowe, ukształtowały się swoiste deformacje, będące efektem specyficznych warunków organizacyjno-finansowych, w jakich działał do niedawna przemysł zbrojeniowy w ZSRR. W szczególności chodzi o to, że przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego nie były na ogół zmuszane do przywiązywania większej uwagi do kwestii wysokości kosztów produkcji oraz miały zagwarantowany rynek zbytu dla swoich wyrobów.

Obowiązująca od 1 stycznia 1989 roku nowa formuła funkcjonowania przemysłu zbrojeniowego ZSRR zakłada aktywne wykorzystanie takich instrumentów ekonomicznych, jak ceny, koszty produkcji itp. Funkcjonowanie tego systemu napotyka jednak poważne trudności, związane z faktem, iż wiele zakładów przemysłu obronnego posiada całkowity lub prawie całkowity monopol w zakresie produkcji poszczególnych rodzajów sprzętu wojskowego czy też jego komponentów.

Po piąte - proces adaptacji zakładów przemysłu zbrojeniowego do nowych warunków działania rodzi poważne niekiedy problemy socjalne, związane z koniecznością zmniejszenia zatrudnienia, przejściowego obniżenia zarobków oraz przekwalifikowania części załóg. Dlatego trudno oczekiwać, aby pracownicy zatrudnieni w tego typu firmach nie przejawiali wobec idei konwersji uczuć ambiwalentnych.

Należy sądzić, że zasygnalizowane wyżej problemy w mniejszej lub większej skali wystąpią także w innych państwach w tym także i w Polsce, planujących częściowe przestawienie przemysłu zbrojeniowego na produkcję cywilną.

W N I O S K I

z konferencji naukowej nt. "Konwersja w świetle doktryny obronnej" odbytej 18 stycznia 1991 roku w Akademii Obrony Narodowej.

Organizatorem konferencji był Instytut Ekonomiki Obrony Wydziału Strategiczno-Obronnego.

Cel konferencji określono następująco: dokonać wymiany poglądów w kwestii procesu przestawiania przemysłu zbrojeniowego na produkcję rynkową, zwracając uwagę na zgodność powyższego z narodową doktryną obronną, skutki krótko i długookresowe dla potencjału obronno-ekonomicznego oraz konieczność zapewniania wystarczającej gotowości mobilizacyjnej gospodarki narodowej.

Konferencji przewodniczył komendant Akademii Obrony Narodowej gen. dyw.prof.dr inż. Tadeusz JEMIOŁO. W konferencji udział wzięli: wiceminister Obrony Narodowej - dr Janusz ONYSZKIEWICZ. p.o.kierownika resortu Rynku Wewnętrznego - prof.dr hab. Czesław SKOWRONEK, rektor Szkoły Głównej Planowania i Statystyki - prof.dr hab. Aleksander MÜLLER, a ponadto przedstawiciele Sejmowej Komisji Obrony Narodowej, Klubu Posłów Wojskowych, Ministerstwa Przemysłu, Sztabu Generalnego WP, Głównego Kwatermistrzostwa WP, Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, Centralnego Urzędu Planowania, Szefostwa Badań i Rozwoju Techniki Wojskowej, Szefostwa Zamówień Techniki Wojskowej, zakładów przemysłowych oraz pracownicy Wydziału Strategiczno-Obronnego AON.

W referacie wprowadzającym, dyskusji i w doręczonych tekstach wystąpień zawartych jest wiele propozycji, których analiza pozwala zaprezentować następujące wnioski:

1. W toku dyskusji przedstawiono tezę, iż ranga i złożoność procesu konwersji oraz jego wpływ na system obrony państwa zmuszają do precyzyjnego określenia kompetencji, roli i zadań takich instytucji, jak: Parlament, Urząd Prezydenta RP, Urząd Rady Ministrów i resorty.

2. Zmiany w systemie przekształcania gospodarki polskiej stwarzają konieczność opracowania programu całkowitej reorganizacji przemysłu obronnego, a nie tylko jego konwersji. Kierunki przekształceń i restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłu obronnego należy prowadzić w ścisłym powiązaniu ze zmianami polityki zagranicznej RP i systemem obrony kraju.

3. Sugeruje się aby program konwersji przemysłu obronnego w kierunku produkcji cywilnej zawierał:

- ustalenia formalno-prawne zawarte między MON a Ministerstwem Przemysłu dotyczące częściowego zwolnienia mocy produkcyjnych przedsiębiorstw przemysłu obronnego z zadań mobilizacyjnych,
- projekt przekształceń własnościowych przedsiębiorstw przemysłu obronnego,
- decyzję o powołaniu specjalnego organu wykonawczego do spraw koordynacji prac związanych z realizacją tego programu. Organ ten posiadałby kilka specjalistycznych zespołów wspierających przedsiębiorstwa przemysłu obronnego w procesie restrukturyzacji na produkcję rynkową. Ich głównym zadaniem byłaby diagnoza możliwości optymalnej restrukturyzacji produkcji poszczególnych zakładów.

4. Wnioskuje się wypracowanie nowych zasad polityki finansowej wobec przedsiębiorstw przemysłu obronnego. Prace tego typu powinny być prowadzone pod nadzorem Urzędu Rady Ministrów.

5. Z dyskusji jednoznacznie wynika konieczność opracowania średnio i długookresowej prognozy zapotrzebowania na technikę wojskową, uwzględniającej istniejące i przewidywane zagrożenia. W opracowaniu takiej prognozy powinni wziąć udział specjaliści ze Sztabu Generalnego WP oraz Centralnego Urzędu Planowania, a wnioski stąd wynikające mogą stanowić podstawę do podejmowania decyzji co do rozwoju przemysłu obronnego.

6. Sugeruje się utworzenie stałej komórki organizacyjnej w ramach MON, współdziałającej z Ministerstwem Przemysłu, dysponującej uprawnieniami w zakresie analizowania i kierowania przezbrojeniem oraz modernizowaniem sprzętu i wyposażenia będącego w użyciu Sił Zbrojnych.

7. Przedsięwzięcia zmierzające do podejmowania produkcji rynkowej przez przedsiębiorstwa przemysłu obronnego powinny być poddawane analizie ekonomicznej, co jest konieczne dla oceny stopnia efektywności.

8. Podejmowanie produkcji rynkowej przez przemysł zbrojeniowy wymaga prowadzenia badań marketingowych. Celem tych badań powinno być rozpoznanie potrzeb i sposób ich zaspokojenia.

9. Problemy konwersji i rozwoju przedsiębiorstw przemysłu zbrojeniowego powinny być ujmowane w ich programach. Tworzenie zdolności

produkcyjnych przedsiębiorstw przemysłu obronnego musi przewidywać konwersję także w projektach inwestycyjnych.

10. Występuje konieczność pilnego uregulowania podstaw formalno-prawnych dotyczących mobilizacji gospodarczej /tryb i sposób stawiania zadań obligatoryjnych, finansowanie ich realizacji/. Wymaga to przeprowadzenia rzeczowej analizy możliwości realizacji przedsiębiorstw przemysłu obronnego wynikających z planu RO.

11. W procesie konwersji przedsiębiorstw przemysłu obronnego należy racjonalnie wykorzystać możliwości dopływu obcego kapitału, nie tracąc z pola widzenia bezpieczeństwa ekonomicznego.

12. Wymagane jest prowadzenie systematycznych badań naukowych w zakresie potencjału obronno-ekonomicznego, ze szczególnym uwzględnieniem zmieniającego się charakteru współczesnego pola walki. Wynika z powyższego konieczność zapewnienia odpowiednich środków finansowych i wypracowania równolegle elastycznych form finansowania.

BIBLIOTEKA GŁÓWNA
Nr ewid.
Dział Zbiorów Jawnych - Akademii ON

BIBLIOTEKA GŁÓWNA - ARCHIWUM
Nr ewid. 59723
II
Akademii Obrony Narodowej

Druk AON nr 857/WW