



Ryszard Kardasz, PCO SA

**Konferencja Stowarzyszenia Euro – Atlantyckiego
„Pieniądze dla armii zamówienia dla firm”
MSPO, Kielce 6 września 2010**

WSPÓŁPRACA MIĘDZY WOJSKIEM A PRZEMYSŁEM Z PUNKTU WIDZENIA SPÓŁKI PRZEMYSŁU OBRONNEGO

1. Wstęp. Uwarunkowania działalności przemysłu obronnego w okresie transformacji systemowej

Polski przemysł obronny jest sektorem gospodarki, najściślej powiązany ze strukturami i polityką organów państwa. Stanowi bowiem bezpośrednie zaplecze techniczne i istotny element systemu bezpieczeństwa państwa. Taka pozycja implikuje z jednej strony potrzebę większej skali interwencjonizmu państwowego w procesie planowania strategicznego

i rozwoju tej branży, a z drugiej – konieczność stałej współpracy sił zbrojnych i przemysłu dla wypełnienia wspólnych zadań wynikających z potrzeb technicznego zaopatrzenia wojska. Z kolei to wyposażenie powinno zapewnić odpowiednią pozycję i możliwość działania sił zbrojnych w okresie pokoju i w sytuacji zagrożenia.

Specyfika roli i zadań przemysłu zbrojeniowego w całokształcie polityki państwa powoduje, że sektor ten powinien tylko w ograniczonym stopniu podlegać prawom tzw. wolnego rynku, a jego trwanie i rozwój należą do racji stanu. Także organizacja jego struktur, zarządzanie, planowanie, finansowanie i rozwój produkcji nie mogą być efektem nieprzewidywalnej gry rynkowej, a powinny wynikać z długookresowej strategii modernizacji technicznych środków uzbrojenia i wyposażenia.

Tak więc polityka rządu wobec własnego przemysłu zbrojeniowego powinna wpływać ze spójnej polityki obronnej, opartej na oczywistym związku między nowoczesnością technicznego wyposażenia armii a rozwojem produkcji krajowego przemysłu. Względny bezpieczeństwa kraju nakazują, aby podstawą potencjału obronnego kraju był własny przemysł zbrojeniowy i lotniczy, a wyposażenie armii w swej zasadniczej części pochodziło z produkcji krajowej. Bez spełnienia tego warunku trudno sobie wyobrazić działanie sił zbrojnych w sytuacji zagrożenia czy konfliktu.

W ostatnim dwudziestoleciu, w którym nastąpiła transformacja systemowa, można zaobserwować ewolucję polityki państwa wobec przemysłu zbrojeniowego. Pierwsze lata

cechowało pozostawienie sektora bez żadnych działań ochronnych w sytuacji kompletnego braku koncepcji jego przekształceń i oczekiwanych efektów. Więcej nawet: na fali retoryki neoliberalnej dyskryminowano przedsiębiorstwa państwowe i krytykowano możliwość ingerencji państwa w proces ich przekształceń. Dopiero obecnie wśród ekonomistów zaczyna dominować pogląd o zaniedbaniach i błędach tego okresu. Mówi się, że punktem wyjścia procesu zmian powinno być określenie celów strategicznych transformacji, a w okresie przekształceń ingerencja państw powinna być intensywniejsza niż w okresie stabilizacji. Tymczasem tej ingerencji brakowało i do chwili obecnej brak jest długofalowej strategii zmieniającej paradygmat rozwoju gospodarczego na preferowany w świecie model gospodarki opartej na wiedzy.

Kolejne lata przynosiły działania, uświadamiające znaczenie przemysłu zbrojeniowego dla potencjału obronnego państwa. Trwa proces restrukturyzacji i konsolidacji sektora; jego docelowa wizja nie jest do końca zdefiniowana, a efekty wciąż nie są zadowalające. W ramach formułowania polityki obronnej opracowano podstawowe dokumenty, w których pozycja przemysłu zbrojeniowego została właściwie scharakteryzowana, a jego znaczenie zostało po latach docenione.

2. Charakterystyka i rola przemysłu obronnego w nowoczesnej gospodarce

Przemysł obronny należy do grupy sektorów przemysłu najbardziej zaawansowanych technologicznie. Rozwijane i wdrażane są tu technologie, uważane powszechnie za najbardziej innowacyjne, decydujące o rynkowej przewadze konkurencyjnej i napędzające całą gospodarkę. Należą tu m.in. technologie teleinformatyczne, mechatroniczne, optoelektroniczne, nanotechnologia i inżynieria materiałowa. Dziedziny te wykorzystują najnowsze osiągnięcia nauk fizycznych i technicznych, stymulując jednocześnie rozwój tych naukowych dyscyplin stosowanych. Ponadto przedsiębiorstwa zbrojeniowe, funkcjonując w konkretnym otoczeniu gospodarczym, stymulują rozwój technologiczny firm z nimi powiązanych różnego rodzaju relacjami.

Wśród ogólnych modeli rozwoju systemów gospodarczych, najbardziej obecnie skutecznych w aspekcie przyspieszania pozytywnych zmian, wymienia się przede wszystkim orientację na rozwój przemysłów wysokiej techniki, zwaną *high-tech oriented growth*. O zaliczeniu sektora do przemysłów wysokiej techniki decyduje udział procentowy nakładów na b+r w przychodach ze sprzedaży i zatrudnienie w tej sferze. Polski przemysł zbrojeniowy z pewnością jest przemysłem wysokiej techniki, a więc jego rozwój stymuluje ogólny rozwój ekonomiczny. Doświadczenia światowe wskazują, że najwyższe efekty innowacyjne odniosły te kraje, w których państwo przyjęło rolę pośredniego i bezpośredniego promotora i inwestora, stosując nawet formę wielkich zamówień publicznych w sektorze *high-tech*. Powstały w ten sposób efektywne systemy narodowe i regionalne tworzenia i wdrażania projektów innowacyjnych oraz absorpcji nowych technologii.

Tak więc przemysł obronny, włączony w ogólnokrajowe struktury i procesy polityki przemysłowej, może być ważnym elementem unowocześniania i technologicznej transformacji gospodarki.

3. Przemysł zbrojeniowy w polityce obronnej Państwa Polskiego

Jak już wspomniano, w początkowym okresie transformacji systemowej po 1990 roku brak było skutecznej polityki państwa podtrzymującej kondycję przemysłu zbrojeniowego.

Stopniowo jednak rosła świadomość istotnej roli tego sektora przemysłu i jego znaczenia dla potencjału obronnego i całej gospodarki. Oprócz dostrzeżenia przez władze czynników wewnętrznych takich jak utrudnianie działalności i związane z tym znaczne osłabienie sektora zbrojeniowego do wzrostu świadomości znaczenia tego sektora przyczyniła się również konfrontacja z polityką obronną i faktycznym interwencjonizmem oraz protekcjonizmem innych państw, przede wszystkim członków NATO i UE. W krajach tych, niezależnie od głoszonych oficjalnie zasad, stosuje się daleko posunięte formy popierania, finansowego wspomaganie i priorytetów w stosunku do własnych przemysłów zbrojeniowych.

W praktyce dopiero 9 lutego 1999 roku Rada Ministrów przyjęła „Program restrukturyzacji przemysłu obronnego i wsparcia w zakresie modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP”. Celem działań restrukturyzacyjnych ujętych w tym dokumencie było stworzenie warunków do wzrostu konkurencyjności przemysłu obronnego i przekształcenie go w elastyczną, opartą na stabilnych podstawach ekonomiczno finansowych strukturę produkcyjną zdolną do zaspokajania zmieniających się potrzeb Sił Zbrojnych.

Również w innych polskich oficjalnych dokumentach państwowych znajdujemy już od kilku lat uznanie dla włączenia przemysłu obronnego do potencjału obronnego i potrzeby wspierania tego sektora. W „Strategii bezpieczeństwa narodowego RP” po stwierdzeniu, że warunkiem powodzenia operacji jest m.in. wyposażenie sił zbrojnych w sprzęt techniczny nowocześniejszy od sprzętu przeciwnika, następują stwierdzenia, których fragmenty, ze względu na ich fundamentalne znaczenie, przytoczę tu dosłownie:

„Istotnym elementem gospodarczej sfery bezpieczeństwa Polski jest rozwój przemysłu obronnego. Wymaga on uwzględnienia charakteru i intensywności powiązań z pozostałymi gałęziami gospodarki oraz z możliwościami naukowo-technicznymi. Musi pozostawać w symbiozie z potrzebami obronnymi, określonymi w programach modernizacji sił zbrojnych, a także być w zgodzie z przyjętymi zobowiązaniami sojuszniczymi w NATO. Trzeba dążyć do zagwarantowania udziału krajowego przemysłu obronnego w długoterminowych kontraktach zbrojeniowych o znaczeniu strategicznym oraz zabiegać o maksymalizację korzyści płynących dla przedsiębiorstw. Za istotne uznaje się zapewnienie napływu do Polski innowacyjnych technologii oraz rozwój powiązań kapitałowych między rodzimymi i zagranicznymi przedsiębiorstwami.” (p. 71)

„Polska będzie zmierzać do zwiększenia udziału własnego przemysłu obronnego w międzynarodowej kooperacji, a zwłaszcza w programach rozwojowo-badawczych. Szczególna rola w tych wysiłkach odegra aktywność Polski w Europejskiej Agencji Obrony, jak i w realizacji programów NATO. W tym celu niezbędne jest podjęcie działań na rzecz zwiększenia konkurencyjności przemysłu obronnego oraz rozwój jego zdolności eksportowych. Kontynuacji wymaga jego restrukturyzacja i dalsza konsolidacja oraz dążenie do ściślejszego powiązania z zapleczem naukowo-technicznym i prowadzonymi w kraju badaniami. Polska będzie dążyć do stworzenia systemu kompleksowego wsparcia dla sektora obronnego, w celu zagwarantowania jego stabilnego finansowania, zgodnego z wymogami wspólnego rynku UE.” (p. 72)

„Nowe wyzwania stają przed przemysłowym potencjałem obronnym. Jego pozycja rynkowa w dużej mierze zależeć będzie od dokończenia przekształceń strukturalnych sektora, w tym zrealizowania drugiego etapu konsolidacji kapitałowej oraz stworzenia efektywnego systemu wspierania sektora.” (p. 120)

„Należy zmierzać w kierunku tworzenia konsorcjum polskiego przemysłu obronnego, tworzyć warunki wzrostu jego konkurencyjności i zapewnienia opłacalności produkcji

zbrojeniowej. Równocześnie należy podejmować zdecydowane działania na rzecz szerszego włączania firm zbrojeniowych do systemu współpracy w rozwoju i produkcji uzbrojenia, obejmującej kraje NATO i UE oraz ustawicznie poprawiać ich sytuację ekonomiczno-finansową przez zamówienia krajowe oraz stały wzrost nakładów na modernizację sił zbrojnych. Niezbędne jest również tworzenie sprzyjających warunków wzrostu eksportu produkcji przemysłu obronnego.” (p. 121)

Aktem prawnym o doniosłym, praktycznym znaczeniu jest „Ustawa o przebudowie i modernizacji technicznej oraz finansowaniu Sił Zbrojnych RP”. Zapisano w niej nie tylko obowiązujące kierunki przekształceń i unowocześnienia armii, ale także zapisano algorytm ich procedurę budżetowego finansowania. Jednakże określone tam nakłady dotyczą całości działu „obrona”, a nie tylko technicznej modernizacji, a utrzymanie ustawowo zagwarantowanej wysokości wydatków może być niekiedy zagrożone.

Cytowane dokumenty zwracają uwagę na konieczność dokończenia procesu restrukturyzacji i konsolidacji sektora. Jest to problem istotny z punktu widzenia Ministerstwa Obrony, bowiem stan procesu konsolidacji decyduje o tym, kto reprezentuje przemysł wobec wojska i jakiego rodzaju jest to partner. Bardzo ważne jest też stwierdzenie o wzmocnieniu zdolności konkurencyjnych przemysłu polskiego przed pożądanym włączeniem go do projektów i konsorcjów europejskich.

4. Aktualne relacje przemysłu obronnego z Ministerstwem Obrony Narodowej i ich ocena

Na podstawie przytoczonych wyżej dokumentów i aktów prawnych można stwierdzić, że problem relacji na linii przemysł – Ministerstwo jest właściwie zdefiniowany i istnieje obecnie konsensus co do jego znaczenia dla obu stron. Natomiast do rozwiązania pozostaje problem praktycznej realizacji wzajemnych relacji, przepływu informacji, procesów decyzyjnych, planowania, nadzorowania wykonania decyzji i innych czynności, wynikających z oficjalnych zapisów oraz praktycznego rozumienia idei współpracy w tworzeniu technicznego wyposażenia wojska.

Reprezentantem Państwa w relacjach z przemysłem obronnym jest przede wszystkim Ministerstwo Obrony. Kluczowymi jednostkami MON, powołanymi do tej współpracy i koordynacji problematyki modernizacji wyposażenia jest pion Podsekretarza Stanu ds. Uzbrojenia i Modernizacji, oraz departamenty: Polityki Zbrojeniowej i Zaopatrywania Sił Zbrojnych oraz niektóre zarządy Sztabu Generalnego WP i gestorzy w dowództwach rodzajów sił zbrojnych. Aktualnie nie funkcjonuje żadna sformalizowana procedura wspólnych prac nad operacyjnymi i strategicznymi planami rozwoju techniki wojskowej, spotkań roboczych, rad technicznych łączących przedstawicieli MON, przedsiębiorstw i jednostek badawczo-rozwojowych, cyklicznych seminariów o charakterze ewaluacyjnym i programowym. Wydaje się, że realizacja zapisów strategii obronnej i postanowień ustawowych wymaga takich, jak wymienione wyżej, form wspólnego działania. Traktowanie przemysłu zbrojeniowego jako elementu potencjału obronnego, jako partnera w tworzeniu i umacnianiu fundamentów zdolności obronnej wymaga przecież ciągłych kontaktów obu stron, aktywnej obecności przedstawicieli MON w programowaniu projektów i działań przemysłu, w nadzorze nad ich realizacją oraz w formułowaniu wniosków dotyczących przyszłych zadań i możliwości w różnych perspektywach czasowych.

Trzeba jednak przyznać, że od dwóch lat odbywają się coroczne wojskowe konferencje pod hasłem „Dni przemysłu”, na których w grupach tematycznych wygłaszane są

referaty techniczne. Ponadto przy MON od kilku lat działa Rada Uzbrojenia pod przewodnictwem wiceministra. Nie stanowi ona jednak właściwego forum omawianej współpracy, bo w jej składzie brak przedstawicieli przedsiębiorstw. Wprawdzie członek Rady, rektor WAT, kieruje doradczym zespołem naukowo-technicznym uzbrojenia, w którego skład weszli przedstawiciele przemysłu, ale zespół ten nie ma większego wpływu na decyzje samej Rady. Są jeszcze okazjonalne wizyty oficjalne przedstawicieli MON w zakładach, a także spotkania konferencyjne przy okazji Salonu Przemysłu Obronnego – bardzo potrzebne, ale niewystarczające. Słabą stroną tych wszystkich form współpracy jest zbyt niska ranga, którą w tych gremiach przyznaje się stanowisku przedstawicieli przemysłu i brak możliwości współdecydowania przez nich o sprawach techniki wojskowej wraz z kompetentnymi decydentami z MON i dowództwa Sił Zbrojnych.

Współpraca wymaga przede wszystkim wymiany informacji dotyczących z jednej strony potrzeb odbiorcy wojskowego, a z drugiej – propozycji wytwórców i warunków ich realizacji. Wymaga także wspólnych prac rozpoznawczych z zakresu marketingu i nowych tendencji światowych w rozwoju technologii wojskowych. Złym zjawiskiem jest blokada możliwości kontaktowania się przedstawicieli przemysłu zbrojeniowego ze specjalistami wojskowymi w celu wymiany bądź uzyskania informacji niezbędnych do opracowania i zaprezentowania inicjatyw przemysłu dotyczących nowych elementów uzbrojenia czy pomysłów modernizacyjnych sprzętu będącego w eksploatacji. Nie jest z pewnością efektywnym rozwiązaniem wystosowywanie każdorazowo pisma do Podsekretarza Stanu ds. Uzbrojenia i Modernizacji z prośbą o zgodę na taki kontakt i udzielenie informacji co zaczyna być coraz bardziej powszechną praktyką. Stawia to bowiem przedsiębiorstwo zbrojeniowe w roli uciążliwego petenta wtedy kiedy z natury rzeczy powinno być partnerem. Ponadto, zarówno działalność firm zbrojeniowych jako przedsiębiorstw, jak również realizacja strategii resortu obrony wymaga tworzenia długofalowych planów merytorycznych i finansowych oraz efektywnej realizacji projektów z zakresu wyposażenia technicznego sił zbrojnych. Na podstawie potrzeb obronnych i opracowanych standardów uzbrojenia armii należy stworzyć plan zamówień uzbrojenia na kilka najbliższych lat. Stabilne, aktualizowane corocznie zamówienia rządowe powinny być normalnym instrumentem polityki rządu, umożliwiającym finansowanie i utrzymywanie preferowanych, ważnych dla bezpieczeństwa państwa przedsiębiorstw.

Wśród zagadnień szczegółowych, będących przedmiotem współpracy, można wyróżnić następujące obszary tematyczne:

- rozwój nowych technologii dla zastosowań wojskowych w perspektywie strategicznej,
- prace badawczo-rozwojowe, inicjowanie, nadzór nad realizacją i wdrażanie,
- wprowadzanie na wyposażenie wojska nowego uzbrojenia, powstałego w wyniku prac b + r,
- zakupy przez MON seryjnie produkowanych urządzeń techniki wojskowej,
- relacje pokontraktowe z użytkownikami wojskowymi i agendami MON odpowiedzialnymi za eksploatację.

Każdy z tych obszarów dotyczy innej fazy realizacji wspólnych przedsięwzięć, wymaga zatem zróżnicowanego poziomu relacji i zakresu kompetencji uczestników.

5. Wnioski i propozycje dotyczące współpracy

Część wniosków została już sformułowana wyżej, przy analizie aktualnego stanu współpracy. Wynika z nich, że podstawy prawne i deklaratywne współpracy pomiędzy Ministerstwem Obrony i agendami wojskowymi a przemysłem zbrojeniowym są należycie

uregulowane i akceptowane przez obie strony relacji. Problemem pozostaje ich wprowadzanie w życie i ustalenie praktycznych, usankcjonowanych przepisami i umowami, form współdziałania. Poniżej sformułowane propozycje szczegółowe dotyczą właśnie form efektywnej współpracy, które powinny ułatwić rozwiązanie zasygnalizowanych wyżej problemów.

W perspektywie strategicznej najważniejszym etapem współpracy powinny być wspólne prace dotyczące nowych technologii, ich rozwoju lub transferu, przygotowania i podejmowania decyzji o przyjęciu do realizacji projektów badawczych i rozwojowych, zwłaszcza integrujących produkty wielu przedsiębiorstw i jednostek badawczo-rozwojowych, a także nadzór nad ich wykonaniem i wykorzystaniem ich rezultatów. Właściwą platformą dla tych działań byłby organ w rodzaju wielostronnej Rady Technicznej, działającej pod przewodnictwem właściwego wiceministra MON. W skład rady wchodziłoby przedstawiciele Ministerstwa i wojska, a także zarządów spółek zbrojeniowych i branżowych instytutów badawczych. Cykliczne obrady tego gremium byłyby miejscem wymiany informacji, kreowania inicjatyw i przygotowywania decyzji dotyczących projektów badawczo-rozwojowych.

Obecnie większość środków budżetowych, które mogą być przeznaczone na finansowanie prac b+r z obszaru technologii wojskowych, jest w gestii Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Środki te są przeznaczone głównie na projekty rozwojowe, nie kończące się wdrożeniem. W postanowieniach o ich kwalifikacji do finansowania przedstawiciele MON i wojska nie mają głosu decydującego. Taka sytuacja powoduje, że ograniczone przecież środki z budżetu, formalnie przeznaczone na projekty dotyczące uzbrojenia, mogą być kierowane do obszarów nieistotnych dla wojska, a zrealizowane projekty nie zwiększą możliwości modernizacyjnych sił zbrojnych. Nie kończą się bowiem wdrożeniami i odpowiednią certyfikacją, umożliwiającą zakup produktu dla wojska a ich przebieg na ogół nie jest nadzorowany przez MON a w szczególności przez Departament Polityki Zbrojeniowej MON. Należałoby zmienić procedurę kwalifikacji tych projektów i kierować je np. do wiążącego opiniowania przez proponowaną wyżej radę techniczną. Przede wszystkim zaś należało by przesunąć większą część środków do dyspozycji MON, aby możliwe było finansowanie dużych zintegrowanych programów modernizacji uzbrojenia, o których wspomnę w dalszych propozycjach.

Dla stabilnego funkcjonowania firm zbrojeniowych, opartego na wieloletnich zamówieniach wojskowych, bardzo istotny jest etap decydowania o wprowadzeniu na wyposażenie sił zbrojnych nowych produktów lub systemów, będących efektem zrealizowanych i zakończonych wdrożeniem prac badawczo-rozwojowych. Należałoby wprowadzić zasadę, że wszystkie prace b + r, które zostaną zakwalifikowane do finansowania lub dofinansowania (projekty celowe) ze środków publicznych przechodzą pod nadzór MON w okresie ich realizacji, MON ma obowiązek przeprowadzić procedurę kwalifikacji wyrobów powstałych w ich wyniku, wprowadzenia ich na wyposażenie wojsk oraz zakup minimalnej na początku uzgodnionej ilości zawsze jeżeli praca b + r zakończy się wynikiem pozytywnym. Wymagałoby to jednak aktywnego udziału i decydującego głosu MON przy kwalifikowaniu projektów do realizacji.

Osobnym problemem są wyroby opracowane w przedsiębiorstwach przemysłu zbrojeniowego na własny koszt i oferowane dla MON jako „oferta przemysłu”. Na ogół są to wyroby, których potrzeba opracowania została werbalnie zgłoszona przez wiarygodnych przedstawicieli wojska a koszt prac b + r, w wyniku których był na tyle niski,

że jego sfinansowanie leżało w granicach możliwości przedsiębiorstwa. Obecnie wprowadzenie takiego wyrobu na wyposażenie wojsk graniczy z cudem i nikt nie wie jak to zrobić, jeżeli wyrób nie wchodzi w zakres tzw. pilnej potrzeby operacyjnej a jednocześnie wpisuje się w zwyczajne potrzeby armii.

Należałoby wprowadzić procedurę zgłaszania inicjatywy wprowadzenia takich prac b + r np.: na forum wyżej wymienionej Rady Technicznej oraz kwalifikacji takiego projektu na zasadach takich samych jak dla projektów finansowanych ze środków publicznych z takimi samymi skutkami dla MON. Pozwoliłoby to na uniknięcie niepotrzebnych kosztów w przemyśle zbrojeniowym oraz poprawienie relacji z MON.

Bardzo ważne jest przekazywanie informacji o najnowszej ofercie przemysłu do organów decydujących o standardach. Należało by tu przewidzieć cykliczne, rutynowe pokazy i demonstracje działania nowego sprzętu w warunkach poligonowych dla decydentów z MON. Zresztą proces informowania powinien być ułatwiony przez fakt, że nowa oferta powstała w wyniku prac b+r, które wcześniej zostały zainicjowane i zatwierdzone przez radę techniczną w odpowiedzi na potrzeby wojska lub zgodnie z obowiązującymi w świecie trendami kształtowania standardów uzbrojenia.

Trudne do rozwiązania problemy powstają na etapie zakupów produktów seryjnych, przy prowadzeniu procedur przetargowych. Polska przyjęła bowiem jeden z najbardziej liberalnych modeli wewnętrznego rynku uzbrojenia, który nie dopuszcza praktyk protekcyjnych w stosunku do własnych wytwórców. Jest to dodatkowa przeszkoda w najeżonej trudnościami drodze rozwoju polskiego przemysłu obronnego, starającego się nadrobić wieloletnie opóźnienie w stosunku do przemysłów niektórych krajów sojuszniczych, które *nota bene* stosują protekcyjność na swoich rynkach. Jednakże wydaje się, że podjęcie próby złagodzenia liberalnego charakteru przepisów o swobodnym dostępie do polskiego rynku uzbrojenia nie ma aktualnie szans powodzenia.

Rozwiązaniem tego problemu może być ogłaszanie i realizacja naukowo-badawczo-wdrożeniowych programów narodowych dotyczących aktualnie istotnych dla Sił Zbrojnych problemów technicznego wyposażenia, np. poprawy bezpieczeństwa polskich żołnierzy z uwzględnieniem m.in. widoczności w trudnych warunkach. Kilkanaście tego rodzaju programów zostało ostatnio ogłoszonych, jednakże warunki ich realizacji powinny być korzystniejsze dla potencjalnych wykonawców. Zamawiający powinien zawierać z konsorcjami przemysłowymi nie tylko kontrakty na prace b+r, ale także umowy na dostawę określonych w przybliżeniu ilości wytworzonych produktów w okresie objętym programem. Te umowy mogłyby być obwarowane dodatkowymi warunkami i możliwością aneksowania, jednakże stanowiłyby gwarancję opłacalności podejmowania i wdrażania kosztownych programów badawczych. Byłoby to jednocześnie wskazanie pożądanego kierunku rozwijania własnego potencjału badawczo-produkcyjnego przez przemysł.

Takie programy, obliczone na wiele lat (np. 10-letnie) i etapów, skracająby proces modernizacji uzbrojenia, ale powinny oczywiście zawierać wszystkie konieczne jego fazy, a więc prace b+r powinny się kończyć określonym efektem wdrożeniowym co najmniej w warunkach poligonowych, a następnie powinna być przewidziana wojskowa certyfikacja wytworzonych urządzeń i decyzja o ich wprowadzeniu na wyposażenie wojska. Przy adekwatnym stopniu finansowania takie programy angażowałyby w poważnej mierze przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego. Prowadziłyby do uzyskania nowoczesnych środków uzbrojenia o pożądanym parametrach i przewidywalnej przydatności. Przede wszystkim zaś pozwalałyby efektywnie wykorzystać środki budżetowe przeznaczone na

modernizację, a z drugiej strony – utrzymywać i rozwijać przemysłową część polskiego potencjału obronnego.

Należy też rozważyć rozwiązanie w postaci odpowiedniego skonstruowania i sformułowania warunków przetargowych, aby np. operacja zakupu dotyczyła zintegrowanego systemu obronnego, a liczba i szerokość spektrum włączonych do konsorcjum przedsiębiorstw polskich oraz lokowanie w nich elementów high technology była punktowana pozytywnie. Za nieporozumienie można uważać ogłaszanie przetargów na skomplikowane, innowacyjne systemy uzbrojenia, w których nie preferuje się technicznych parametrów sprzętu, referencji i doświadczeń producenta, a o wyborze dostawcy decyduje głównie cena.

W zakończeniu chciałbym wspomnieć o problemie zdolności eksportowej polskiego przemysłu obronnego. Dotychczasowe próby wchodzenia na rynki zewnętrzne nie przyniosły większych efektów, mimo intensywnych starań wielu spółek przemysłowych. Zakłada się, że w skonsolidowanym sektorze obronnym sprawa obecności na tych rynkach i sprzedaży za granicę znaczących ilości sprzętu wojskowego zostanie potraktowana priorytetowo i będzie to jeden z najważniejszych obszarów aktywności polskiego koncernu zbrojeniowego. Należy również pamiętać, że zamówienia wewnętrzne realizowane na rzecz własnych sił zbrojnych są najlepszą gwarancją przydatności i najsilniejszym argumentem reklamowym dla produktów przemysłu obronnego.

Literatura

1. Strategia bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej. Warszawa 2007.
2. Wizja Sił Zbrojnych RP – 2030. MON, Warszawa 2008.
3. Strategia obronności Rzeczypospolitej Polskiej. Strategia sektorowa do Strategii bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej. MON, Warszawa 2009.
4. Ustawa z dnia 25 maja 2001 r. o przebudowie i modernizacji technicznej oraz finansowaniu Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej (z późniejszymi zmianami), tekst jednolity Dz.U. z 2009 r., nr 67, poz.570.
5. A. Karpiński: Co warto wiedzieć o polityce gospodarczej rządów. ORGMASZ, Warszawa 1997.
6. T.T. Kaczmarek: Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki. Difin, Warszawa 2007.
7. S. Pangsy-Kania: Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju. Gdańsk 2007.