



Józef Jędruch

Konferencja Stowarzyszenia Euro-Atlantyckiego

„Pieniądze dla armii – zamówienia dla firm”

MSPO, Kielce 6 września 2010

Tytuł konferencji SEA: „Pieniądze dla Armii – zamówienia dla firm” trafnie oddaje istotę sprzężenia między Armią i ogólnie pojmowanym dostawcą uzbrojenia i sprzętu wojskowego. Najwyraźniej sprzężenie to ma miejsce na płaszczyźnie wydatków na modernizację techniczną, jako element wydatków majątkowych MON i zdolności przedsiębiorstw produkujących na rzecz obronności do spełnienia oczekiwań Zamawiającego. W tym kontekście, obydwie Strony, w oczywisty sposób winny być zainteresowane, aby zachowując wskaźnik 1, 95% PKB środków budżetowych dla MON, drugi wskaźnik dot. wydatków majątkowych osiągnął, a jeszcze lepiej przekroczył 25%, przy racjonalnym podejściu do asortymentu i jego jakości, warunków dostawy, celów i potrzeb wojska i polskiej gospodarki. Oczekiwanie MON, aby spełnione były parametry jakości, ceny i realizacji dostaw przez polskie podmioty, wpisuje się w model, jaki winny przyjąć firmy – dostawcy UiSW.

Ogólny kryzy finansowy, wysokość deficytu budżetowego i długu publicznego mogą istotnie zakłócić stabilność finansowania wydatków resortu, wymuszając na rządzie RP cięcia, ograniczające zaplanowane wydatki MON zarówno w „Planie rozwoju Sił Zbrojnych RP 2009-2018”, jak i „Planie Modernizacji Technicznej Sił Zbrojnych w latach 2010-2011”. Znane krajowym i zagranicznym dostawcom obydwa plany, zakładające realizację pakietu 14 projektów operacyjnych o wartości 30, 5 mld oraz zakupów spoza pakietu na kwotę 12mld w okresie do 2018 roku w ramach modernizacji technicznej Armii, wywołują zarówno reakcje mobilizującą jak i silnie niepokojącą. Dla obydwu stron tj. Armii i dostawców, podane wartości zgłaszane są, jako niezaspokajające potrzeby MON i niepokrywające potencjału przemysłowego z drugiej strony. Analitycy potrzeb Armii określają wysokość środków niezbędnych na modernizację techniczną na poziomie ponadtrzykrotnie wyższym w okresie kolejnych 9 lat. Powstaje problem dostosowania się do sytuacji, w której dostępne środki budżetowe mają zabezpieczyć funkcjonowanie i rozwój polskiego przemysłu obronnego. Dla MON ten sam problem powstaje w odniesieniu do profesjonalizacji Armii, gdzie równolegle prowadzone będą uzawodowienie i modernizacja techniczna wraz z nowowprowadzonym modelem szkolenia żołnierzy. Zarówno Program rozwoju SZ jak i konieczna restrukturyzacja przedsiębiorstw produkujących dla SZ są kosztowne zarówno w wymiarze finansowym jak i społecznym, ale w efekcie finalnym powinny dać pozytywny wynik dla Armii i kolejnego etapu wzrostu konkurencyjności

produktów przemysłu. Niewątpliwą wartością dla MON i przemysłu obronnego jest funkcjonowanie 14, wieloletnich programów operacyjnych. Adaptacja przedsiębiorstw do realizacji zamierzeń MON wymagać będzie trudnych, często dotkliwych zmian, koniecznych dla osiągnięcia konkurencyjności produktów. Poziom tej konkurencyjności nie dorównuje oczekiwaniom, pomimo niewątpliwych sukcesów i pozytywnych opinii SZ RP, armii zagranicznych i NATO dla kilkunastu polskich produktów. Na podstawie doświadczeń własnych oraz opinii prezentowanych podczas dyskusji nad kierunkami koniecznej restrukturyzacji polskiego przemysłu obronnego nasuwa się kilka wniosków.

1. Dostosować kierunki i dynamikę restrukturyzacji polskiego przemysłu produkującego na rzecz obronności kraju do potrzeb zmieniającej się Armii.

Funkcjonująca od trzech lat „Strategia konsolidacji i wspierania rozwoju polskiego przemysłu obronnego w latach 2007-2012”, zawierająca min program przekształceń strukturalnych, mechanizmy i instrumenty finansowe wspierające rozwój sektora oraz źródła finansowania działalności, po dokonaniu przez właściwe organy administracji państwowej oceny jej realizacji a następnie weryfikacji i dostosowania do zmieniających się warunków w otoczeniu makroekonomicznym, stanowiłaby zaktualizowana platformę dalszych zmian w przemyśle. Na szczególną uwagę zasługują źródła finansowania prac rozwojowych w przemyśle, które obecnie znajdują się na poziomie nie gwarantującym osiągnięcia konkurencyjności produktów oraz zakres i harmonogram konsolidacji, które w odniesieniu do wprowadzanych zmian w SZ, potrzeby redukcji kosztów, zabezpieczenia logistycznego dostaw i możliwości elastycznego reagowania dostawców nie tylko na pilne potrzeby operacyjne Armii, wymagają korekt dostosowujących program konsolidacji do bieżącej sytuacji. W dyskusjach nad powyższymi wnioskami, istotną rolę do odegrania mogłaby mieć SEA, jako forum do kontynuacji tematu niniejszej konferencji. Bezsprzeczną wydaje się restrukturyzacja przemysłu oparta na ekonomicznych i rynkowych parametrach, decydujących w przyszłości o miejscu i roli danej firmy w branży. W tym modelu dostrzegam również dalszy rozwój WZM SA.

2. Zachować podstawy do rozwoju polskiego sektora prywatnego produkującego na rzecz obronności.

Konkurencja na rynku dostawców, jako siła motoryczna rozwoju, jest zjawiskiem powszechnie znanym. Na podstawie doświadczeń z wdrażania programu KTO „Rosomak” i jego wersji, można odpowiedzialnie przyjąć, że współpraca z konkurującymi ze sobą firmami jest możliwa oraz przynosi konkretne efekty ekonomiczne i techniczne. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań dla KTO, doprowadziło w kilku przypadkach do nawiązania współpracy technicznej pomiędzy pierwotnie konkurującymi podmiotami. Oprócz ewidentnego obniżenia kosztów, korzyść współpracy z firmami prywatnymi wynika ze zdecydowanie większej ich elastyczności i podatności na zmieniające się wymagania Zamawiającego, co szczególnie przydatne okazuje się w sytuacjach realizacji dostaw w ramach pilnej potrzeby operacyjnej. Ponadto, dynamika inwestycji prorozwojowych w grupie polskich firm prywatnych, zaangażowanych w programie KTO „Rosomak” i determinacja w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej, w wielu przypadkach dopasowują je lepiej do wymagań Zamawiającego niż niektóre firmy państwowe.

3. Efektywniej realizować wsparcie administracji rządowej dla polskich firm przemysłu obronnego

Wymaganie postawione przez MON, dotyczące polonizacji wyrobów oferowanych przez firmy zagraniczne bezwzględnie sprzyja rozwojowi naszych firm. Niezaprzeczalnym tego przykładem są WZM S.A. w Siemianowicach Śl.. Polonizacja to baza min. do transferu

nowoczesnych technologii, podnoszenia poziomu firm przez nawiązywanie współpracy z partnerami zagranicznymi, inwestycji oraz nie wydatkowania części budżetowych środków poza granice kraju. Podobną rolę odgrywa offset, który nie zawsze jednakowo poważnie traktowany jest przez firmy zagraniczne. Zobowiązania offsetowe zagranicznych dostawców, realizowane i konsekwentnie rozliczane, stanowiąc mogą bardzo poważne źródło finansowania rozwoju firm. Innym obszarem wsparcia pozostaje nadal „Program badań naukowych i prac rozwojowych na rzecz polskiego przemysłu obronnego” opracowany przez MNiSW przy współpracy z MON i MG. Program ten jednak wymaga istotnego zasilenia budżetowego.

4. Zweryfikować procedury realizacji prac badawczo – rozwojowych oraz wdrożeniowych przez przemysł dla MON.

Obecnie funkcjonujący model pozyskiwania UiSW dla MON (Decyzja 274/MON z 2003r, Decyzja 57/MON z 2005r, Reg. Org. MON z 2006) dotyczący realizacji potrzeb perspektywicznych, a szczególnie potrzeb bieżących to model bardzo rozciągnięty czasie. Na podstawie doświadczeń związanych z KTO „Rosomak”, a dotyczy to procedur z wybranym wykonawcą, przyjąć można, że możliwe jest skrócenie fazy analityczno -konceptyjnej poprzez formalnie przyjętą i zaakceptowaną fazę komunikacji i wzajemnych konsultacji Zamawiającego z przedstawicielami wykonawcy. Celem takiej komunikacji byłoby: dokonanie oceny możliwości wykonania oraz przygotowanie Studium wykonalności, zanim WZTT zostaną zatwierdzone przez Radę Uzbrojenia. Propozycja ta, nie może polegać na ocenie wymagań techniczno –taktycznych, które są wynikiem identyfikacji potrzeb operacyjnych Sztabu Generalnego WP, ale może eliminować zapisy, które na etapie oferty, znajduwane byłyby jako istotne niezgodności, co zawsze powoduje wydłużenie procedury. Spełnienie wymagań Zamawiającego jest priorytetem, i nie zmieniają tego faktu, notowane w przeszłości dyskusje, że postawione wymagania bywały mało racjonalne lub niemożliwe do spełnienia w danym czasie, w przestrzeni pojazdu lub budżecie.

5. Wyrazić poparcie dla starań Ministra ON i resortu w utrzymaniu wskaźników.

Argumenty dotąd przytoczone oraz wszystkie inne, które są pochodną analiz i przyjętych programów oraz samej Konferencji SEA, stanowić powinny wyraz wsparcia dla utrzymania przez administrację państwową ustawowych wskaźników. Rozwiązania systemowe w których wieloletnie umowy stanowić będą postawę funkcjonowania firm, a dla SZ stanowić będą gwarancję realizacji dostaw wraz z pakietem logistycznym i pakietem szkoleniowym w okresie eksploatacji UiSW, są dowodem nowoczesnego, wymagającego utrzymania najwyższego poziomu, sprzężenia Armii z przemysłem obronnym.

Józef Jędruch