

Maszeruj albo giń

Polski przemysł obronny i rząd stają dziś przed dylematem rodem z francuskiego filmu „Maszeruj albo giń” o Legii Cudzoziemskiej. Albo zbudowane zostanie autentyczne partnerstwo między przemysłem, wojskiem i Ministerstwem Obrony Narodowej, albo polskie firmy zbrojeniowe w większości zginą lub, w najlepszym przypadku, zostaną przejęte przez koncerny zagraniczne. Tak jak kiedyś łódzki przemysł włókienniczy. A polscy specjaliści, wynalazcy i racjonalizatorzy pracować będą „na cudzym”.

Marsz rozpocząć trzeba od wymiany informacji między podmiotami wspomnianego trójkąta (a raczej: czworokąta, bo dodać tu należy Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, wykładające pieniądze na nowe technologie wojskowe rodzimego przemysłu, którymi nasze wojsko często wcale się nie interesuje). W pierwszej kolejności trzeba znieść Zarządzenie nr 16 Ministra Obrony Narodowej, które paraliżuje kontakty między żołnierzami a producentami, czyli między użytkownikiem zbrojeniowego produktu a jego wytwórcą, co tym samym blokuje rozwijanie i udoskonalanie wyrobów, nie mówiąc o nowych projektach. Wojskowi w kontaktach z biznesem powinni oba-

wiać się złamania kodeksu honorowego, a nie podejrzeń o korupcję ze strony przełożonych i żandarmerii. Ostatnia moja rozmowa na ten temat z min. Klichem napawa optymizmem.

Współdziałanie w „czworokącie” trzeba wzmocnić na wszystkich etapach dochodzenia do finalnego produktu: czołgu, radaru, systemu dowodzenia etc. Temu właśnie powinny służyć regularne spotkania, seminaria, testowanie sprzętu przez przedstawicieli wszystkich stron, zgodne wdrażanie, eksploatacja i ewentualne wycofywanie produktu z użytkowania. Zwierzchnik sił zbrojnych prezydent Bronisław Komorowski oraz minister obrony narodowej doskonale wyczuwają sytuację. Bogdan Klich zaproponował konsultacje z przemysłowcami, które skłoniły Stowarzyszenie Euro-Atlantyckie do utworzenia Komitetu Przemysłowego SEA, z udziałem m.in. członków BCC związanych z przemysłem obronnym. Struktura tematyczna Komitetu odpowiadałaby 14 rządowym programom operacyjnym, związanym z modernizacją techniczną Sił Zbrojnych RP. Trzeba przekonać armię do tworzenia wieloletnich planów produkcji, zakupów czy remontów, aby przemysł mógł postępować



↑ Bronisław Komorowski, Marek Goliszewski

strategicznie i prognozować swój rozwój.

Przetargi nie mogą dalej odbywać się z zaskoczenia, nie mogą ich wygrywać oferenci, którzy przedstawiają najniższą cenę, bez specjalnego oglądania się na jakość i parametry techniczne. Wyzwaniem jest szerszy i głębszy dostęp do zamówień i przetargów NATO oraz stworzenie silnego lobby polskiego przemysłu obronnego w Brukseli. Po prostu, umiędzynarodowienie tej gałęzi przemysłu i włączenie się do szeregu koncernów zbrojeniowych maszerujących w pierwszej lidze.

Polski przemysł musi odnaleźć swoją ścieżkę restrukturyzacji i modernizacji, znaleźć pole

współpracy „państwowych” z „prywatnymi”. I pieniądze! Bez pieniędzy, zwłaszcza na badania i rozwój, niewiele da się zrobić. Nasze firmy, raczej małe i średnie, z trudem, o ile w ogóle, wypracowują na ten cel fundusze. Słaba jest współpraca z ośrodkami naukowymi i badawczymi. Przydałby się większy wkład państwa w badania i rozwój. Ale minister Jacek Rostowski rozkłada ręce: „Nie mam pieniędzy. Muszę spłacać długi”. Zagrożony wydaje się być nawet wskaźnik 1,9 proc. PKB na wojsko. Ale maszerować trzeba, bo nikt nie zamierza ginąć. Więc zacznijmy od podstaw. ←

☞ Marek Goliszewski
Założyciel BCC