

III Konferencja Dni Przemysłu

W dniach 16 i 17 listopada odbyła się, zorganizowana przez MON, III Konferencja Dni Przemysłu. Głównym tematem była współpraca Polskiego Przemysłu Obronnego, państwowego i prywatnego, z Siłami Zbrojnymi RP. Konferencja stała się dogodnym forum dla rozpatrywania problematyki i koncepcji zaopatrywania Wojska Polskiego.

MARIAN MORACZEWSKI

Chciałbym przedstawić kilka uogólnionych refleksjami wniosków z przebiegu Konferencji, a także podziękować organizatorom za zaproszenie i umożliwienie przedstawienia mojej tezy, że kryzys ekonomiczny, wymuszając racjonalizację wydatków, a pozytywne prognozy militarnego bezpieczeństwa nie przymuszając do awaryjnego podejmowania programów dozbrajania Sił Zbrojnych, łącznie tworzą sprzyjające warunki dla dokonania generacyjnego skoku w technicznym wyposażeniu wojska.

Konieczna jest jednak modyfikacja koncepcji i filozofii pozyskiwania nowoczesnego sprzętu i uzbrojenia w kierunku szerszego korzystania z technologii i sprawdzonych systemów uzbrojenia produkowanych przez potencjalnych strategicznych partnerów. Niezbędne byłoby także, uzasadnione ekonomicznie i technologicznie, znaczące ograniczenie podejmowania od zera własnych programów naśladawczych, które niekiedy przyczyniają się do utrwalania technologicznego zapóźnienia wyposażenia Wojska Polskiego.

*Jeśli broń jest ostra a zbroja gruba,
ludzie bez trudu ruszają do boju
Jeśli Twój sprzęt bojowy nie działa na
przeciwnika, Twoja Armia będzie
frustrowana.*

**Z TRAKTATU „METODY WOJSKOWE” SUN PINA,
CHIŃSKIEGO TEORETYKA WOJSKOWEGO, OK. III W P.N.E.**

Podtrzymanie przez Ministerstwo Obrony tradycji poprzednich konferencji było dobrą decyzją. Departament Polityki Zbrojeniowej dobrze przygotował konferencję, w której uczestniczyło ponad 100 firm krajowych i zagranicznych. Przedstawiciele przemysłu prezentowali swoje możliwości dostaw dla Sił Zbrojnych, a przedstawiciele wojska zarysowali niektóre potrzeby i oczekiwania. Biorąc pod uwagę bląkające się jeszcze w relacjach pomiędzy PPO z Wojskiem, wnuczęta rozpetanej kilka lat temu hysterii korupcyjnej, możliwość swobodnej wymiany poglądów była szczególnie oczekiwana i korzystna.

Konferencja została dobrze przyjęta przez środowisko, PPO, jako dążenie MON do poprawienia komunikacji z PPO. Szczególnie, że przedstawiciele PPO wielokrotnie zwracali uwagę na szkodliwość utrudnień w przepływie informacji.

Ze strony MON padały obietnice likwidacji szkodliwej regulacji, jednak wydaje się, że MON obawia się demagogicznych krzyków, że dążąc do normalności sprzyja korupcji. Na tym tle należy wyraźnie stwierdzić, że propagowane poprzednio insynuacje w stosunku do ludzi przemysłu i Wojska, że wszyscy są podejrzani i podatni na działania poz prawne, są poniżające i poniżej godności.

Ograniczona pojemność krajowego rynku uzbrojenia

Producenci adresowali swoje oferty przede wszystkim do Wojska Polskiego, jakby nie uwzględniając kurczenia się budżetu i malejącej pojemności krajowego rynku dla większości wyrobów. Niestety należy przewidzieć, że zmniejszony rynek nie będzie wystarczający dla zapewnienia egzystencji i rozwoju większości przedsiębiorstw PPO. Takie wnioskowanie wynika także z przeważnie ogólnikowych wystąpień przedstawicieli wojska, często niewystarczających dla planowania produkcji.

PPO winien bardziej angażować się w relacje międzynarodowe

Możliwości nabywcze MON prawdopodobnie przez najbliższe lata będą ograniczone. Dostosowanie się PPO do nadpodaży na krajowym i międzynarodowym rynku, winno znaleźć się na czołowym miejscu marketingu i strategii producentów oraz ośrodków badawczo-rozwojowych. Większość prezentowanych ofert dostaw i propozycji nowych programów, zmierzała do przekonania przedstawicieli Wojska, że PPO jest w stanie samodzielnie zaspokoić wszystkie potrzeby Sił Zbrojnych. Poziom technologiczny PPO i uwarunkowania ekonomiczne często nie uzasadniają samodzielnego podejmowania programów wymagających zaawansowanych technologii i wielkich nakładów finansowych. Drogą do pozyskiwania technologicznie zaawansowanego uzbrojenia jest strategiczna kooperacja z przodującymi zagranicznymi producentami.

Ponadto należy uwzględnić Dyrektywę Unii Europejskiej Nr 81, niwelującą możliwości faworyzowania produkcji krajowej. Nieuwzględnianie istniejących uwarunkowań, może prowadzić do braku realizmu.

Rynek uzbrojenia zmienił swój charakter

Konieczne jest dążenie do redukcji kosztów produkcji a także ograniczenia podejmowania projektów naśladawczych. Należy pamiętać o negatywnych doświadczeniach z niektórych wcześniejszych programów. Podejmowanie takich projektów mogłoby być uzasadnione w warunkach technologicznej blokady, lub bezpośredniego zagrożenia, co nie występuje. Istnieją możliwości pozyskiwania nowych systemów uzbrojenia na zasadach międzynarodowej współpracy, która przy dobrze opracowanych umowach, nie prowadzi do utraty miejsc pracy, lecz stymuluje nową przestrzeń rynkową. Strategiczne partnerstwo umożliwi korzystanie z dorobku przodujących producentów. Umożliwi także większą ekonomiczną efektywność oraz poprawia użyteczność systemów uzbrojenia dostarczanego dla Sił Zbrojnych.

Rynek wymusza niekiedy podejmowanie współprodukcji nawet z dotychczasowymi konkurentami. Powodzenie na międzynarodowym rynku częściej wymaga partnerstwa, niż walki o kurczący się rynek. Produkcja nakierowana głównie na rynek krajowy skutkuje krótkimi seriami generując wysokie ceny. Rozwiązaniem może być udział w produkcji dla potrzeb Sił Zbrojnych kilku państw. W miarę jak popyt ulega ograniczeniu a nadpodaż nasila się, szanse na samodzielne wprowadzanie nowych produktów na rynek maleją. Polonizacja nie powinna oznaczać dążenia do maksymalnego przenoszenia produkcji do Polski, lecz wybór najbardziej korzystnego udziału firm polskich w międzynarodowym rynku.

Wyrób uznany za polski nie musi być zaprojektowany w Polsce, ważne jest, aby w jego wytwarzaniu uczestniczyli polscy producenci i ośrodki badawczo-rozwojowe.

Ośrodki badawczo-rozwojowe winny w większym zakresie angażować się w produkcyjną implementację technologii i konstrukcji systemów uzbrojenia pochodzących od strategicznych partnerów.

Koszty producenta nie mają wpływu na ceny strategiczne

Na międzynarodowym rynku obowiązują uśrednione ceny określane, jako strategiczne. Produkt, którego cena jest powyżej strategicznej nie uzyska powodzenia w krajowych i zagranicznych przetargach. Próby wymuszania (np. poprzez demonstracje Z.Z.) na Siłach Zbrojnych zakupów po cenach wyższych



Platforma ARMADILLO. Produkowana seryjnie uniwersalna platforma III generacji, rodziny CV-90 o nazwie ARMADILLO, opancerzonych pojazdów gąsienicowych. Platforma jest bazą dla 12 konfiguracji pojazdów specjalistycznych przystosowanych do 14 wersji uzbrojenia. Dochodzenie do III generacji rodziny pojazdów od podjęcia projektu do stanu gotowości operacyjnej trwa od 10 do 13 lat. Nakłady w granicach 200 mln EUR

od strategicznych, motywując to względami socjalnymi, czy „patriotycznymi”, są szkodliwe dla Sił Zbrojnych i producentów. Mogą doprowadzić producenta do sytuacji, w jakiej znalazły się polskie stocznie, które nie potrafiły produkować dobrych wyrobów po światowych cenach strategicznych.

Przeskoku do najnowszych generacji uzbrojenia można dokonać jedynie metodą „od góry”, czyli poprzez czerpanie z dorobku i technologii strategicznych partnerów zagranicznych. Droga „od dołu”, poprzez własne programy naśladowcze rozpoczynane „od zera”, będzie raczej utrwałać techniczne zapóźnienia Sił Zbrojnych.

W związku z tym konieczny jest wybór racjonalnej koncepcji dostarczania Siłom Zbrojnym najnowszego uzbrojenia. W większości przypadków, przynajmniej w odniesieniu do technologicznie zawansowanych systemów, konieczne jest sięganie do istniejących przodujących rozwiązań. Naśladowcze opracowywanie wyrobów nie zawierających szczególnych innowacyjności, prowadzi do kosztownego tworzenia zapóźnionych replik wyrobów dostępnych do kooperacyjnej współprodukcji. Takie repliki muszą być zapóźnione, z samej natury przebiegu procesów ich tworzenia, o dystans czasowy, jaki dzieli daty rozpoczęcia programów.

Przykłady azjatyckich tygrysów

Przykładem słuszności takiej koncepcji mogą być kraje nazywane azjatyckimi ty-

grysami, jak Japonia, Korea Płd., Malezja, Tajwan a stopniowo coraz bardziej także Chiny. Kraje te dysponują obecnie wysokimi technologiami, ale swego marszu do tego poziomu nie zaczęli od opracowywania własnych projektów, lecz od sięgania do najbardziej przodujących rozwiązań zagranicznych. Polska znajduje się obecnie na poziomie na jakim te państwa były ileś lat temu, a przecież polski przemysł ma bardziej sprzyjające warunki do korzystania z już istniejącego dorobku państw sojusznicznych, niż te „tygrysy” w przeszłości.

Koszt uzyskiwania technologii od partnerów jest zwykle niższy od kosztów prowadzenia programów naśladowczych.

Można także sięgnąć do przykładu Skody, która zamiast latami wspinać się pod technologiczną górą, sięgnęła do technologii Volkswagena, obecnie wytwarza najlepiej sprzedające się wyroby. Podobnie jest z Rosomakiem i Spaika, chyba jedynymi naprawdę nowoczesnymi systemami uzbrojenia Wojsk Lądowych. Istnieją także przykłady odwrotne: Jastrząb, Goryl, Iryda, Loara, BWP-2000, Gawron i chyba, co kilka innych. Wydatkowano wielkie pieniądze bez produkcyjnego finału. Obecnego budżetu nie stać na takie eksperymenty i powtórki. Właśnie ten racjonalizujący wydatek wymóg, jest jednym z dwu podstaw tezy o sprzyjających obecnie warunkach dla generacyjnego przeskoku w uzbrojeniu, drugim są pozytywne prognozy bezpieczeństwa.

Koncepcje pozyskiwania najnowszych systemów uzbrojenia

Podczas konferencji rozważano także, czy bardziej korzystne jest sięganie do technologii przodujących producentów, czy też samodzielne podejmowanie „od zera” opracowywanie potrzebnych systemów uzbrojenia. Niektórzy producenci prezentowali swoje koncepcje własnych konstrukcji, uzasadniając to także względami socjalnymi, lub „patriotycznymi” i ambicjonalnymi. W mniejszym stopniu rozważali jakość oferowanego sprzętu i jego przydatność dla Sił Zbrojnych.

Wydaje się, że system dysponowania przez MN pieniędzmi na wojskowe projekty badawczo-rozwojowe nie jest najbardziej racjonalny. Pieniądze te powinny raczej znajdować się w wyłącznej gestii MON. Na zasadzie „nic o nas bez nas”, wojsko wie, czego potrzebuje.

Konieczność poniesienia przez producenta wysokich nakładów i długi czas opracowania złożonych konstrukcji, potwierdzają wnioski, że doganianie przodujących producentów poprzez podejmowanie własnych programów od zera jest mało realne.

Konstrukcje przedstawione na zdjęciach, przytoczone jako ilustracja koncepcji, wyprzedzają każdy nowo podjęty projekt naśladowczy przynajmniej o dystans czasu, jaki dzieli daty podjęcia obu projektów (oryginalnego i naśladowczego).

Odmienne poglądy reprezentowali niektórzy producenci, lansując i uzasadniając celowość podejmowania, od zera, własnych



Platformy IV/V generacji. Dwa studyjne prototypy zunifikowanej platformy kołowo-gąsienicowej o napędzie hybrydowym. Prototypy te mają być podstawą do zunifikowanych platform bazowych, kołowych i gąsienicowych rodziny CV IV/V generacji. Czas na doprowadzenie prototypów do aktualnego stanu przedprodukcyjnego około 10 lat. Producent nie ujawnia poniesionych nakładów.



projektów. Można ewentualnie zgodzić się, że krajowy potencjał konstrukcyjny i produkcyjny, byłby w stanie podejmować takie programy, ale doprowadzić je do poziomu operacyjnej gotowości oraz wprowadzić na rynek międzynarodowy, to raczej nie zawsze. Mam wątpliwości, czy PPO posiada wystarczający niezbędny potencjał finansowy.

W stosunku do koncepcji podejmowania własnych programów „od zera”, można sprecyzować następujące zastrzeżenia:

Czas. Przewodzący producenci różnych interesujących nasze Siły Zbrojne systemów potrzebowali wielu lat na doprowadzenie swoich programów i wyrobów do operacyjnej użyteczności. Czyli analogicznie, w przypadku wystartowania PPO w roku 2010 ewentualnie takie wyroby, mogłyby być dostępne dla Wojska Polskiego za kilka, lub kilkanaście lat, i to pod mało realistycznym warunkiem pomyślnego rozwoju sytuacji ekonomicznej i budżetowej oraz braku innych przykrych niespodzianek.

Nakłady finansowe i koszty. Konieczne są budżety na takie programy w granicach milionów i więcej EUR. Poniesione nakłady zwracają się po sprzedaży znacznej ilości tych wyrobów. Nastawianie się na zwrot jedynie w oparciu o chłonność krajowego rynku jest ryzykowne.

Ekonomiczna racjonalność. Jeżeli przyjąć, że w polskich warunkach łączne koszty określonego projektu podjętego od zera i doprowadzenia go do stanu produkcyjnej gotowości, zmieszczą się w milionach EUR, to można wnioskować, że za kwotę przeznaczoną na prace projektowe i doprowadzenie tego wyrobu do stanu produkcyjnego, można kupić od polskiego zakładu współprodukującego dany wyrób za niższą cenę.

Rynek międzynarodowy. Trudne jest prognozowanie powodzenia tych zapóźnionych technologicznie wyrobów na zagranicznym rynku za ileś lat, jeżeli na rynku będą dostępne podobne produkty nowocześniejsze o generację.

Efekt odwrócenia. Jest to zjawisko, które może pojawić się, gdy działanie podjęte w pozytywnym celu, przekształcając się w negatywny efekt. Podjęcie samodzielnego programu w celu poprawienia technicznego wyposażenia Wojska Polskiego, może skutkować utrwaleniem jego technologicznego zapóźnienia, gdy z różnych względów, Wojsko będzie zmuszone do przyjęcia zapóźnionych wyrobów.

Nie chcę występować w roli adwokata, jakiegokolwiek zagranicznego produktu, jednak w przypadku zabezpieczenia potrzeb Wojska Polskiego w różne najnowsze systemy uzbrojenia i sprzętu wojskowego, bardziej racjonalnym rozwiązaniem jest przeważnie strategiczne partnerstwo i współprodukcja z uznanym producentem zagranicznym.

Z konferencji można wyprowadzić kilka uogólnionych wniosków:

- prymatem jest wyposażenie Sił Zbrojnych w nowoczesne systemy sprzętu i uzbrojenia. Nie jest więc istotne, kto jest producentem lub twórcą danego systemu. Ważne jest, aby Siły Zbrojne otrzymały właściwe uzbrojenie i wyszły z technicznego zapóźnienia. Inne, poza merytoryczne motywacje, nie mogą determinować lub wpływać na wybór koncepcji dostarczania Siłom Zbrojnym sprzętu i uzbrojenia;

- interes Wojska nie zawsze jest identyczny z interesem PPO. Wojsku potrzebny jest sprzęt zapewniający możliwości realizacji zadań przy minimalizacji strat własnych;

- wojsko jest zainteresowane zakupami dobrego sprzętu za możliwie przystępną cenę;

- PPO jest zainteresowany zbytem swego wyrobu po możliwie najwyższej cenie, niezależnie od tego, czy dany wyrób jest mniej czy bardziej zaawansowany technologicznie;

- PPO uwzględniając powyższe, a także wspomnianą dyrektywę UE Nr 81, powinien pilnie poszukiwać stosownych dla siebie schematów organizacji produkcji oraz przodujących producentów jako zagranicznych partnerów strategicznych.

Kontynuowanie Konferencji Dni Przemysłu byłoby celowe, jednak producenci powinni poświęcić więcej uwagi prezentacji perspektyw swoich wyrobów na rynkach krajowych i zagranicznych a mniej koncentrować się na promowaniu wyrobów, już od dawna produkowanych. Natomiast MON mogłoby wykorzystać płaszczyznę Konferencji do bardziej szczegółowego informowania producentów o swoich potrzebach i oczekiwaniach.

■ ZDJĘCIA BAE SYSTEMS