

# Polska zbrojeniówka to kołos na kuławych nogach

16 września 2019

Polski przemysł zbrojeniowy potrzebuje dwóch silnych nóg. Jedna to są krajowe dostawy, druga to eksport. Obie u nas mocno kuleją – mówi Sławomir Kułakowski, prezes Polskiej Izby Producentów na Rzecz Obronności Kraju.

**– Skoro gospodarka się rozpędza, wzrost PKB jest na wyjątkowo dobrym poziomie, to dlaczego nie przekłada się to na świetną kondycję branży wojskowej?**

– Branża zbrojeniowa zmonopolizowała się na rzecz USA. Rodzi to ogromne zagrożenie i jeżeli nie zostanie to rozwiązane prawnie, będziemy uzależnieni od serwisowania, dostawy części zamiennych od jednego dostawcy, który jest daleko, może stawiać swoje warunki, a do tego działa w ten sposób, że nie naprawia elementów, ale wymontowuje je z maszyn i wstawia nowe. Zresztą najpierw trzeba mu te części dostarczyć, co też rodzi koszty.

**– Cemu się dziwić? Dla Amerykanów to biznes.**

– Kupując produkt zagraniczny, musimy być świadomi, że on jest już na pewnym etapie rozwoju. Wiadomo, że nie na początkowym, nie jest to wynalazek najnowszej generacji, a kilka lub kilkanaście lat po wprowadzeniu na rynek. W ten sposób, nie korzystając z offsetu, nie dajemy sobie możliwości produkcji swoich wyrobów na eksport. Dawniej, w czasach słuszenie minionych, mieliśmy w naszym kraju pełno zakładów remontowo-produkcyjnych, które sprzęt produkowały, remontowały i modernizowały. Teraz, gdy kupujemy sprzęt zachodni, brakuje zapewnienia serwisu w momencie zakupu sprzętu. Mam nadzieję, że ta ciągłość produkcyjno-serwisowa zostanie kiedyś zbudowana. Jak na razie nie widzę tego. Zbrojeniówka potrzebuje dwóch silnych nóg. Jedna to są krajowe dostawy,

druga – eksport. Obie u nas mocno kuleją.

**– Nowa władza na początku postawiła na spółki skarbu państwa, ograniczyła dostawy ze spółek prywatnych. Okazało się, że w rezultacie żadne z nich nie dostają zleceń.**

– Ta „strategiczna” decyzja powstała za poprzedniego ministra obrony narodowej. Nie chcę myśleć, że to była decyzja przemyślana. Sądzę, że raczej wynikała z niewiedzy. Wielu polityków nie zdaje sobie sprawy, że na obecną chwilę przemysł państwowy jest mocno powiązany z sektorem prywatnym. Produkty powstające w państwowych zakładach nigdy by nie powstały, gdyby na etapie produkcji nie otrzymały komponentów z firm prywatnych i z zagranicy. Przypomina mi się rok 1990. Ministrem obrony narodowej był Janusz Onyszkiewicz, który zadeklarował, że nie jest ministrem przemysłu tylko obrony. Pewnie później żałował tych słów, ale nie dało ich się cofnąć. Przemysł miał go w nosie. Przyjechał wtedy jakiś generał ze Stanów Zjednoczonych, który zapytał: po co wam przemysł obronny? Przecież wszystko to, czego będziecie potrzebowali, będziecie mogli od nas dostać. Minęło 20 lat, a jego słowa wydają się prorocze. Zachowujemy się tak jakbyśmy własnego przemysłu zbrojeniowego nie potrzebowali. Zamykamy ciągle zamówienia w przemyśle zbrojeniowym do budżetu MON-u, tymczasem mnóstwo pieniędzy znajduje się w Ministerstwie Spraw Wewnętrznych i Administracji (w Straży Pożarnej, Policji czy też w Straży Miejskiej) oraz w Ministerstwie Sprawiedliwości. To na politykach spoczywa obowiązek, aby odpowiednio zagospodarować państwowe pieniądze. Nie mam pretensji do generałów, że chcą mieć u siebie najnowszy sprzęt. To całkiem naturalne. Zadaniem polityka jest to, aby potrzeby i zamówienia wojskowych przełożyć na możliwości finansowe i polityczne i zamówić im to, na co nas stać. Polityk powinien tak zamawiać, aby tymi zamówieniami zabezpieczać krajowy przemysł, a nie zabezpieczać miejsca pracy gdzieś za granicą. Czasem „zagraniczność” danego produktu ujawnia się, gdy chcemy jakiś produkt wyeksportować, a nam kontrahent na to nie

pozwała, bo on na swoich rynkach ma swoje interesy i blokują nas podpisane z nim umowy. Brakuje nam w Polsce dobrej strategii eksportowej w przemyśle zbrojeniowym.

### **– Czyli tej jednej zdrowej nogi.**

– Budowaliśmy co prawda tę jedną nogę – podcinając ją albo waląc w nią młotkiem. Czy to się komuś podoba, czy nie, to poprzednicy wiele zdziałali w zakresie rozwoju zbrojeniówki. Mieliśmy moździerz Rak, haubicę samobieżną Krab, MSBS-y, radary. Niestety, komuś zrodził się pomysł zmodyfikowania programu modernizacji wojska i znalazły się tam: i patrioty, i himransy ze Stanów, i śmigłowce uderzeniowe, i F-35. Można się zastanowić, czy na obecnym etapie trzeba nam wydać kilkanaście miliardów dolarów na F-35 czy może dokończyć lepiej, kompleksowo obronę przeciwlotniczą? Zróbmy wreszcie porządnie jakiś system. Złośliwcy mówią, że kupiliśmy te nasze patrioty po to, żeby żołnierze amerykańscy obsługiwali je u nas w Polsce do ochrony baz amerykańskich. Czyli my wyłożyliśmy pieniądze, a Amerykanie z tego korzystają. Może w tych plotkach jest odrobina prawdy?

### **– Ze wszystkim jest aż tak źle?**

– Brakuje pieniędzy na zamówienia w kraju, a przede wszystkim na podstawowe rzeczy. Nadal w roku 2019 nie jest rozwiązana kwestia umundurowania polskiej armii. Chcemy budować 200-tysięczną armię i Wojska Obrony Terytorialnej, a nie zapewniamy im porządnych ubrań, butów. Nie ma zabezpieczenia kwatermistrzowskiego, żeby wojsko spokojnie mogło służyć na poligonach. A nie buduje się domu od dachu tylko od fundamentu. Ciągłe mamy unikalną szansę, żeby w naszym regionie stworzyć duży koncern zbrojeniowy, oparty nie tylko o polskie przedsiębiorstwa, ale w ramach kooperacji o przedsiębiorstwa z innych krajów, z Węgier czy Słowacji. A my ciągle walczymy o przetrwanie, piszemy jakieś nowe strategie, taplamy się w jakichś wewnętrznych niesnaskach. Wiemy, na jakim poziomie mają czołgi nasi potencjalni wrogowie – Rosja

czy Białoruś. Wiemy, do jakiego poziomu zmodernizowali swoje czołgi T-72. Zanim u nas będą czołgi na takim poziomie modernizacji, minie 10 lat. Nie wierzę, że będzie to wcześniej. I lepiej byłoby wykonać mniej modernizacji, ale do pewnego poziomu, żebyśmy mieli w danej brygadzie wszystkie czołgi PT-91 M-2 w taki sposób jak to robią Amerykanie czy Niemcy. Wtedy dajemy tej „skorupie” nową wartość. Druga sprawa to problem braku sprzętu uzupełniającego czołgi. Armata w czołgu T-72 przeszła już ileś tam strzelań, ma pewne luzy na sworzniach, jest przestarzała. Należałoby ten sprzęt wymienić. Realnie do wyboru mamy tylko dwa modele: słowacki i ukraiński. Specjaliści mówią o wyższej jakości armaty ukraińskiej. Następną sprawą: nowa amunicja. Nasza obecna nie nadaje się na pole walki w XXI wieku. Bez tego nie będziemy w stanie być równorzędnym partnerem na polu walki. Mówię oczywiście o systemie obronnym. U nas pokutuje myślenie: zlecić zamówienie zakładowi, który oczywiście jest zadowolony, bo z jego punktu widzenia każdy kontrakt przyjmie z otwartymi rękoma. Tylko pytanie: jaki jest zakres tej pracy? Kto będzie partycypował w podziale tego tortu? Owszem, na defiladach czołgi będą ładnie się prezentowały, pomalowane nową farbą, ładnie odrestaurowane. Jednak wartości bojowej nie będą prezentowały.

**– Jak to możliwe, że spółki Skarbu Państwa tak mało sprzedawały na eksport? Nie mają technologii, mają zakaz sprzedaży? Co jest problemem?**

– Sprawa jest dużo bardziej skomplikowana. Przewrócił się dotychczasowy system promocji eksportu. Kiedyś wspierały go Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad i Konsulatów RP. To, co stworzono na ich miejsce, nawet w 1/10 nie odtwarza tego, czym była i jaką rolę pełniły tamte instytucje. Podstawową różnicą jest, że WPHI znajdowało się w strukturze dyplomatycznej, w randze ambasady. Ludzie stamtąd mogli śmielej działać, być przyjmowani przez administrację innych krajów. Obecnie przedstawiciele biznesu zbrojeniowego przyjmowani są na zasadzie normalnych firm, a to w wielu

sytuacjach utrudnia negocjacje, rodzi podejrzenia, niepewność. Ponadto trzeba mieć produkty sprzedawalne. To wcale nie znaczy, że muszą być najnowocześniejsze. Nie wszyscy muszą mieć nowe czołgi, niektórym wystarczą zmodernizowane wersje. Za duża fluktuacja w sektorze państwowym spowodowała odejście najlepszych ludzi. Nie ma kto sprzedawać, kadry się wykruszyły. Zabrakło też, o czym już wspomniałem, zapisów w umowach kooperacyjnych o zabezpieczeniu się na przyszły eksport. Nie powinniśmy robić sobie blokady w tym zakresie. Przez ostatnie cztery lata rząd nie wydał ani złotówki na wsparcie Promocji eksportu, nie uruchomił żadnego programu, mimo próśb, petycji. Przemysł zbrojeniowy został odcięty od tego typu pieniędzy, które pomagały małym i średnim przedsiębiorstwom z sektora prywatnego. Rządzący nastawili się na wspieranie sektora państwowego, nie zauważając, że w ten sposób mimowolnie podcinali gałąź, na której siedzi państwowa zbrojeniówka. Jeżeli padnie sektor prywatny, to padnie i państwowy. 90 procent sektora prywatnego pracuje na potrzeby państwowego sektora zbrojeniowego. Raptem kilkanaście firm eksportuje. Nie liczę firm zagranicznych, zarządzanych centralnie ze swoich krajów, ale to też dotyczy głównie sektora lotniczego.

**– Skoro przy przemyśle lotniczym jesteśmy. Czy polskie niebo jest gołe w samoloty wojskowe?**

– Decyzja polityczna w tej chwili jest taka, że nastawiamy się głównie na F-35, podczas gdy nie ma na to pieniędzy i gdy mamy rosyjskie migi do zmodernizowania. Przypomina mi to pęd małego dziecka po zabawkę. Chce nową, a zapomina, że w garażu ma jeszcze mnóstwo całkiem dobrych zabawek, tylko trzeba je wyremontować. Nikt politykom nie chce powiedzieć prawdy w oczy. Nie chcę wierzyć, że oni działają z premedytacją. Jeśli by tak było, oznaczałoby to, że wśród polityków mamy mnóstwo różnych agentów, nie dbających o sprawy polskie. Przecież po to człowiek bawi się w politykę, żeby dbać o interesy państwa polskiego, a nie innych krajów. Wiele mówi się o patriotyzmie,

ale trudniej jest z realizowaniem tego w praktyce.

**– Ogłaszane są przetargi, ale przeważnie nie są kończone podpisaniem umowy, bo rozpisuje się je czterokrotnie na wyrost.**

– Nie wiem, dlaczego tak się opisuje przetargi. Ten błąd ciągnie się od wielu lat w wojsku. Pisząc zamówienia w przetargach, robi się jakąś składankę najlepszych elementów z różnych sprzętów, a taka składanka nie ma prawa zaistnieć. Nikt nie jest w stanie zaoferować takiej gotowej „mikstury”, przez co przetarg pozostaje nierozstrzygnięty. Taka była i jest mentalność. Cały czas mówię o tym: po to jest Ministerstwo Obrony Narodowej, po to w nim są departamenty cywilne, żeby te „pomysły” niektórych wojskowych ucinać albo realizować rozsądnie. Nie silmy się na mercedesy, róbmy program modernizacji wojska na miarę swoich możliwości.

**– Dochodzą do pana sygnały o bankructwie polskich przedsiębiorstw zbrojeniowych.**

– Jest problem z płynnością finansową, co wynika z różnych powodów. W niektórych sprawach przeinwestowano, trzeba spłacać kredyty, a nie ma wystarczających wpływów. Tutaj jest bardzo duża rola PGZ-u, który pobiera „haracz” od obrotów w wysokości 5 procent. Moim zdaniem „matce” powinna w tej sytuacji być wypłacana tylko dywidenda. Ten „haracz” zarzyna firmę, sprawia, że zamówienia bywają na granicy opłacalności. Z oporami podejmuje się działania zmierzające do połączenia firm, żeby zminimalizować koszty, nie zrobiono żadnych znaczących przekształceń kapitałowych w ostatnich czterech latach. Firmy na swoich barkach niosą wiele kłopotów, nie otrzymując wsparcia centralnego. MON kładzie kłody pod nogi. Na przykład skraca zamówienia do dwóch lat, a to wymaga zatrudnienia nowych ludzi, uruchomienia nowych linii produkcyjnych czy wzięcia kredytu. A po tych dwóch latach firma zrealizuje zamówienia i zostaje z rozbudzonymi mocami produkcyjnymi. Co ma z nimi zrobić?

– **Czekać na kolejny kontrakt?**

– 0 ile wcześniej firma nie ogłosi upadłości.

Ze Sławomirem Kułakowskim rozmawiał Mariusz Gryżewski

Źródło: [MagazynFakty.pl](http://MagazynFakty.pl)