

Janusz K. Komosiński

27 -10-2016.

Uzupełnienie wypowiedzi na konwersatorium PTE – „Patologiczne aspekty polskiej prywatyzacji” w dniu 13. października 2016.

Pani prezes Mączyńska otwierając debatę podkreśliła, że jej tematyka wiąże się z aktualną debatą na temat rozwoju, a wnioski jakie można wyciągnąć z książek, prezentacji panelistów i naszej dyskusji będą szczególnie cenne. Stąd też zdecydowałem się na uzupełnienie mojej wypowiedzi.

Efekty prywatyzacji w okresie transformacji.

Mimo, że dyskusja o efektach transformacji trwa już od ponad dwóch lat to przebieg i efekty prywatyzacji przemysłu czy właściwie całej gospodarki prezentowane w czasie debaty są ponuro szokujące. Szokują tym bardziej, że są przekonujące, dobrze udokumentowane. Zwłaszcza kiedy zestawimy je z potrzebami kraju mającego ambicje rozwoju. Rozwoju odpowiedzialnego jak go nazywa jego Autor i ambitnego jak wynika z jego programu.

Prof. Bożyk mówi, że polityka transformacyjna była niesamodzielną. Oczywiście że taka była, ale o tym wiedzieliśmy od dawna. Pamiętam wypowiedzi czynnych wtedy reformatorów mówiących – „po co wymyślać nowe rzeczy jak to już wymyślono”. Później sam o tym mogłem się przekonać uczestnicząc w transformacji ustrojowej Iraku, kiedy w ciągu roku setką dekretów władz koalicyjnych /składających się głównie z ekspertów MFW i Banku Światowego/ zmieniono ustrój z etatystycznego na wolnorynkowy.

Ale czy w ramach naszej /choć nie całkiem naszej/ polityki prywatyzacyjnej miało iść kolonialne okradanie kraju?, niszczenie przemysłu i gospodarki, co przedstawiają w swoich książkach i podczas prezentacji prof. Karpiński i dr. Ślęzak! Czy takie koszty musieliśmy ponieść przechodząc do tego „lepszego” świata polityczno-gospodarczego. Inne kraje tyle nie zapłaciły? Czy był to przymus, czy tylko popisy i gorliwość naszych prymusów transformacyjnych? Te pytania pozostaną na dłużej, a spór będzie się zaostrzał.

Sam, teraz też na te wyniki inaczej patrzę, bo oczekiwania moje jak i większość Polaków były duże i inne. Oczywiście to nie przekreśla pozytywów systemowych i instytucjonalnych transformacji i innych też, ale próbując je ważyć obecnie coraz trudniej się zgodzić na stosunek sukcesów do porażek nawet w proporcji 50/50 %. Kilkuletnia nieobecność w kraju w pierwszej dekadzie może mieć pewien wpływ na moje oceny tego okresu, ale wtedy byłem szczerym amerykańsko-fillem zakochanym w zachodniej wolności. Teraz jednak krytyczniej patrzymy na cały świat.

Krytycznie, ale i mądrzej bo doświadczenia transformacyjne są naszym dorobkiem, za który zapłaciliśmy i nie możemy ich zmarnować. Teraz wiemy, że nowy program rozwojowy musimy robić sami, wybierając rozwiązania wszędzie, wiedząc że jesteśmy gospodarczo i politycznie na różne sposoby uzależnieni od świata. Od tej paskudnej czy cudownej globalizacji. Plan ten powinien mieć

swoja doktrynę ekonomiczną będącą doktryną użytkową nastawiona na maksymalizację efektu gospodarczego i perspektywę czasową 40-50 lat.

Interesuje mnie światowa polityka gospodarcza, a na sprawy polskie patrzę z jej perspektywy. Nie mogę inaczej po kilkunastu latach pracy; /nie podróży/ w Afryce, Azji i Ameryce Płd. Kiedy było się świadkiem rewolucji w Egipcie, Libii, zamachów w Iraku, Nigerii, Ethiopii i Venezueli, nowej polityce Denga w Chinach czy transformacji ustrojowej w Iraku. Z tej perspektywy spojrzenie czy ocena polskiej polityki gospodarczej jest znacznie łatwiejsza i chyba głębsza.

Obecnie po mniej lub bardziej udanej transformacji ustrojowej, której jednym z „osiągnięć” jest deindustrializacja musimy zaczynać od reindustrializacji. Reindustrializacja będzie trudnym zadaniem, gdyż mając ograniczone środki na inwestycje nie mamy możliwości szybkiej zmiany struktury własnościowej naszego przemysłu. Zachowanie równowagi w programie inwestycyjnym to nie tylko wiedza, program, doświadczenie, ale też spryt i finezja w rozgrywkach gospodarczo-politycznych. Kiedy BIZ-y są prorozwojowe, a kiedy należy walczyć o kooperację? Kiedy efekty krótkookresowe są w konflikcie z długookresowymi i jak je zważyć? Hasłom/terminom innowacyjność, konkurencyjność trzeba nadać prawdziwe treści i szybko korygować różne dewiacje bo te są nieuniknione. No i cały czas budować pozytywne relacje międzynarodowe.

Krótkie wprowadzenie do lotnictwa.

Reindustrializację należy zaczynać od zaraz, ale efekty nie we wszystkich branżach przyjdą szybko. Są branże wymagające dziesiątek lat. Do takich należy lotnictwo. Sektor, który znam właściwie w skali światowej. Handlowałem samolotami, śmigłowcami, usługami lotniczymi, uzbrojeniem /silniki lotnicze, czołgowe/. Śledzę go do dzisiaj przeżywając coraz większy upadek polskich fabryk lotniczych wraz z wymieraniem produkcji polskich konstrukcji. Wszystko w okresie „wolności ekonomicznej” jaką nam dała transformacja. To pewnie skutki globalizacji! Ale dlaczego oddajemy jej pole właściwie bez walki? Nadarza się dobra okazja do dyskusji na ten temat - to temat zakupu nowych śmigłowców dla wojska.

Nowy samolot czy śmigłowiec to 10-15 lat potrzebne na projekt, próby i produkcję, a dopiero później przychodzi czas na doświadczenia eksploatacyjne, które mogą potrwać 40 lat i więcej. Lotnictwo uważane jest za sektor szczególnie oporny, powolny rozwojowo i asekuracyjny. Tempa nabiera tylko w okresie wojny. Może z wyjątkiem samolotów pasażerskich gdzie rynek i konkurencja wymusza nowe modele i większe ilości. W innych rodzajach łącznie z lotnictwem wojskowym występuje „rebranding” czyli modernizowanie dotychczasowych sprawdzonych modeli oraz wzbogacanie ich wyposażenia. Pojęcie znane w innych branżach.

Głośny obecnie u nas „Caracal” to znana od 30 lat zmodernizowana „Super Puma”, a latające amerykańskie Black-Hawki, Cobry, Hughesy, MDD, czy Cheenouqi / to Sikorsky, Bell, Hughes, Mc Donald Douglas, czy Boing w większości 30- 50-latki, cieszące się znakomitą formą i opinią. W

śmigłowcach liczy się bardziej nalot niż wiek więc te 30-50 latki wciąż latają na służbie. Nowe modele wojskowe mają tylko dwaj najwięksi producenci USA i Rosja, którymi zbyt często się nie chwala. Lotnictwo to technologicznie i operacyjnie bardzo elitarna grupa krajów. Jest ich obecnie na świecie 11-12 na ponad 200 krajów, wśród których wciąż utrzymuje się Polska

Wycofanie się z kontraktu na Caracale i możliwe wyjścia.

Lotnictwo rozwija się swoim tempem, ale różne kraje mają różne priorytety. Polska ma swoje więc parę dni temu wycofała się z kontraktu na francuskie caracale, w rok po pierwszym etapie negocjacji. Uzasadnienie – brak akceptacji przez dostawcę polskich warunków offsetu. Rzecz w tym, że z offsetem są zawsze problemy. Odbiorca forsuje tematy zwykle wybiegające poza branżę. Większość dostawców stara się go uniknąć lub nie wykonać w pełni. Amerykanie jak słyszą o offsecie od razu są zdenerwowani i gotowi do zerwania negocjacji. Na ogół nie wykonują zobowiązań offsetowych jak to było w przypadku naszego kontraktu na F16, gdzie do offsetu wpisali znacznie wcześniejsze inwestycje Forda w Gliwicach oraz kilku firm amerykańskich w Rzeszowie, Sanoku i Kaliszu. Uważają konstrukcje kontraktów z offsetem jako nie handlową i oszukańczą. Z tym się całkowicie zgadzam. Rządy, zwłaszcza w przypadku kontraktów o dużej wartości lub ważnych politycznie nalegają na dostawców, a ci się godzą.

Nie mam możliwości oceny jak pilne potrzeby ma nasza armia ani w jaki sposób mielibyśmy zabezpieczyć interes ekonomiczny państwa w ramach offsetu na caracale. Szczegółów zakresu „rebranding”u „ Super Pomy” na Caracala nie znam tak jak i szczegółów wyposażenia. Natomiast szokującą wiadomością „z ulicy” jest cena kontraktowa śmigłowca zawierająca 50% marży. Handlowcowi z tej branży wiele to mówi, ale nie koniecznie to o czym od razu pomyśli czujny specjalista. A może część kosztów offsetu wpakowali w cenę ?

Decyzje podejmowane obecnie, pod presją pilnych potrzeb, mogące zdecydować o rozwoju lub upadku przemysłu śmigłowcowego powinny być mądre i zawierać program rozwoju polskiego przemysłu śmigłowcowego na 50 lat. Celem powinno być doprowadzenie w przyszłości do produkcji samodzielnej czy wspólnej z poważnym partnerem zagranicznym polskich śmigłowców. Wtedy ten rozwój będzie rozwojem rzeczywiście odpowiedzialnym. Stawiając takie cele należałoby choćby w skrócie przypomnieć powojenną historię polskiego przemysłu śmigłowcowego.

Krótką historią polskiego przemysłu śmigłowcowego.

WSK Świdnik w latach 70-tych produkował 250 – 300 śmigłowców Mi-2 rocznie i był największym producentem śmigłowców lekkich na świecie. Polska zaopatrywała w tego typu śmigłowce cały Wschodni Obóz, a Rosjanie zaprzestali produkcji Mi-2. Śmigłowiec ten, w tym okresie nie odbiegał od zachodnich konstrukcji, co mieliśmy możliwość sprawdzenia w wielu operacjach zagranicznych. Słabym punktem było duże zużycie paliwa co miało istotne znaczenie w operacjach komercyjnych.

Ambicją Świdnika była produkcja śmigłowca własnej konstrukcji, średniej wielkości o udźwigu około 1500 kg, który mógłby być wykorzystywany również przez wojsko, a to bardzo zwiększało ilość użytkowników. Pod koniec lat 70-tych rozpoczęło się projektowanie całkowicie polskiej konstrukcji śmigłowca PZL Sokół, a z końcem lat 80-tych uzyskał polską certyfikację po czym rozpoczęły się jego loty komercyjne. Na początku lat 90-tych Sokół uzyskał certyfikację kanadyjską, a następnie amerykańską. Wierzyliśmy bardzo w sukces Sokoła, ale nie było łatwo.

Pierwszym problemem był za mały udźwig przy tej klasie śmigłowca, oraz dużo i zbyt asekuracyjnych ograniczeń resursowych niby uzasadnionych w początkowym okresie eksploatacji nowego modelu. Natomiast całkowicie niezrozumiałym było tempo ich badań i powolne zmiany norm resursowych.. Nie rozumieli tego Amerykanie jak również użytkownicy, zwłaszcza w Ameryce Południowej, którzy w trakcie swojej eksploatacji i „badań codziennych” podwyższali resursy na silniki często o 50%, a udźwig nawet dwukrotnie, w zależności od pory dnia. /dotyczyło to głównie Mi-2 i AN-2/.

Drugim słabym punktem Sokoła były łopaty, które rozwarstwiały się zwłaszcza w wyższych temperaturach. Nie wiem czy rozwarstwiają się do dzisiaj bo jeszcze w 2004 roku, kiedy zapytałem w Babilonie gen. M. Bieńka jak się spisują Sokoły odpowiedział – właśnie czekamy drugi miesiąc na nowe łopaty. Moje wcześniejsze doświadczenia na temat Sokołów to lata 1994-96 więc wtedy minęło prawie 10 lat rozwarstwiających się łopat. Jak jest teraz dokładnie nie wiem, ale sądzę, że nowoczesne technologie kompozytowe Świdnika sprawę rozwiązały. Z nowymi łopatami, a zwłaszcza z nowymi silnikami Sokół mógłby latać jeszcze 20-30lat. Ale z silnikiem to poważniejsza sprawa.

Sokół wyposażony był w silniki produkowane przez WSK Rzeszów na licencji rosyjskiej. Już na przełomie lat 70/80 w ramach kontraktu PEZETEL-a Rzeszów produkował różne komponenty do silników lotniczych Pratt&Whitney. Strona polska bardzo zabiegała o uruchomienie wspólnie z Pratt-em produkcji silników lotniczych w Rzeszowie. Niestety bez sukcesu, a w okresie transformacji Kanadyjczycy kupili Fabrykę za marne pieniądze i do dzisiaj oferują tylko własne silniki. W przyjacielskiej rozmowie przyznają, że filozofia ich firmy nie akceptuje tak głębokiej kooperacji, żeby z odległym dostawcą części produkować wspólnie silniki. To rozumiem, bo ryzyko, koszty, opóźnienia ale to nie jest postawa fair w stosunku do partnera o wieloletniej współpracy. W tym samym okresie Świdnik kupiła włoska „Augusta-Westland” i produkcję jedynego polskiego śmigłowca przejął producent zagraniczny więc obrona Sokoła nie będzie łatwa.

Kontrakt na kupno 50 śmigłowców + umowa kooperacyjna jednocześnie.

Wykorzystując znaczenie handlowe aktualnego kontraktu / zakładam, że będzie to kontrakt na co najmniej 50 śmigłowców/ doprowadzić do jednoczesnego podpisania z kontraktem zakupu, umowy o współpracy kooperacyjnej na co najmniej na 20 lat, będącej załącznikiem do tego kontraktu.

Warunek współpracy kooperacyjnej należałoby traktować bardzo zasadniczo mając na uwadze jak poważni producenci śmigłowców wezmą udział w przetargu oraz umowie kooperacyjnej. Priorytetowo należałoby traktować oferenta-dostawcę gotowego uruchomić produkcję silników śmigłowcowych w Polsce, a następnie przekazać/sprzedać nam licencję na ich produkcję.

Nowe śmigłowce niezależnie od tego czy będą całkowicie produkowane w kraju dostawcy czy już częściowo w Polsce w ramach umowy kooperacyjnej będą miały polską nazwę i pod tą nazwą będą przez partnerów popularyzowane i promowane na rynkach zagranicznych jako wspólny produkt.

Do realizacji przedmiotowego projektu na terenie Polski strony powołają spółkę kapitałową z większościowym udziałem strony polskiej. Strona polska wniesie do spółki aport rzeczowy składający się z budynków i urządzeń technicznych związanych z lotnictwem oraz odpowiednie pomieszczenia biurowe.

Nowy producent przejmie dotychczas produkowane polskie śmigłowce Sokół i ew. inne wraz z ich dokumentacją i zakładem badawczym oraz będzie kontynuował ich dalszą produkcję, a jeżeli to nie będzie możliwe deklaruje zgodną współpracę techniczno- handlową z ich producentem.

Offset.

Przyjmując koncepcję kooperacyjnego rozwoju naszego przemysłu śmigłowcowego, należy zmienić formułę offsetu, który w tym przypadku powinien być sprowadzony do uzyskania urządzeń i innego wyposażenia technologicznego wraz z odpowiednią dokumentacją umożliwiającymi możliwie szybkie oraz harmonijne zwiększanie zakresu produkcji śmigłowca w ramach kooperacji. Zakres oraz harmonogram dostaw tego „technologicznego offsetu” powinien być skorelowany z kolejnymi dostawami śmigłowców oraz postępem programu kooperacyjnego. Takie sformułowanie offsetu umożliwia oczyszczenie ceny na śmigłowiec z „nie lotniczych” kosztów i ułatwia negocjacje cenowe. Oczywiście jakieś elementy tradycyjnego offsetu mogą być zachowane, ale najlepiej na wniosek dostawcy i bez określania ich wartości.

Według ostatnich medialnych informacji w nowym przetargu ma wystąpić trzech uczestników – Airbus Helicopters, PZL Mielec -Lockheed Martin i PZL Świdnik -Leonardo F. Jest to w takim razie przetarg zamknięty czyli tzw. zaproszenie do negocjacji. Ze względu na formę zerwania kontraktu z Airbusem daleko odbiegającą od zwyczajów handlowych, dla poprawy relacji należałoby przyjąć jakąś formułę priorytetowego potraktowania Francuzów.

Pilne zakupy.

Jak uzasadnia Rząd, bezpieczeństwo państwa wymaga szybkiej dostawy śmigłowców w związku z czym Minister Obrony zamówił w Mielcu 8 Black Hawków i z pewnością większa ilość śmigłowców będzie pilnie poszukiwana. W takiej sytuacji można dopuścić do zakupu takich małych serii pozostałych dwóch dostawców zaproszonych do negocjacji. Dodatkowo można zamówić 10 – 15 sztuk Sokołów do pilnej dostawy. Wtedy zyskalibyśmy około dwuletni okres na dokładne przeanalizowanie naszej koncepcji oraz na ocenę przydatności próbnych partii śmigłowców jak również wysondowanie czy wręcz przekonanie poszczególnych producentów co do naszej koncepcji współpracy kooperacyjnej. Po takim przygotowaniu byłibyśmy gotowi do przetargu na partię 50 – 70 śmigłowców.

Bronię z przekonaniem koncepcji kooperacyjnej budowy polskiego śmigłowca wojskowego z renomowanym światowym producentem, bo tylko tak możemy dołączyć do przemysłów najwyższych technologii i mieć własny śmigłowiec. Niestety dla przemysłu lotniczego okres 27 lat transformacji to okres bez sukcesów. Można też powiedzieć, że okres deindustrializacji. Było to na pewno wynikiem utraty rynków po zmianie sytuacji politycznej, ale też całkowicie nie powiodły się prywatyzacje lotnicze. Zagraniczni inwestorzy albo likwidowali dotychczasową produkcję albo pasywnie, bez promocji utrzymywali niektóre produkty. Dotyczy to niestety wszystkich trzech renomowanych nabywców zagranicznych polskich fabryk. Sikorsky - Mielec, Augusta-Westland -Świdnik, oraz CASA teraz Airbus – PZL Okęcie.

Sikorsky teraz Lockheed Martin „produkuje” najlepszy samolot rolniczy na świecie M18 Dromader - 700 sztuk wyprodukował PZL Mielec i sprzedał na całym świecie, w tym ponad 300 sztuk w USA. Ile wyprodukował i sprzedał nowy właściciel nie wiem, ale wiem, że starali się sprzedać - 12 w Chinach. CASA/Airbus otrzymał w posagu od PZL Okęcie nowoczesny samolot agro w wersji z silnikiem tłokowym lub turbo, /wyprodukowano ponad 300 sztuk/ znanym w obu Amerykach i Afryce. Obecnie boi się złożyć oferty. Augusta-Westland teraz Leonardo-F. jest producentem śmigłowca Sokół, ale nie słyhać o wyposażeniu Sokoła w nowy silnik ani o głośnych sprzedażach.

Stawianie zarzutów zagranicznym właścicielom polskich fabryk lotniczych, że nie produkują polskich konstrukcji można uznać za mało uzasadnione. Firmy te kupiły nasze fabryki żeby rozwijać

swój bussines w oparciu o swoje konstrukcje. Zresztą trzeba zrozumieć, że nie znają naszych oraz nie znają ich rynków. Takie transakcje zawiera się między partnerami mającymi na względzie interes każdej ze stron, a wtedy szuka się formuły współpracy wykorzystując możliwości też każdej ze stron. To jest kooperacja. To jest rozwój i moim zdaniem jest to rozwój odpowiedzialny.